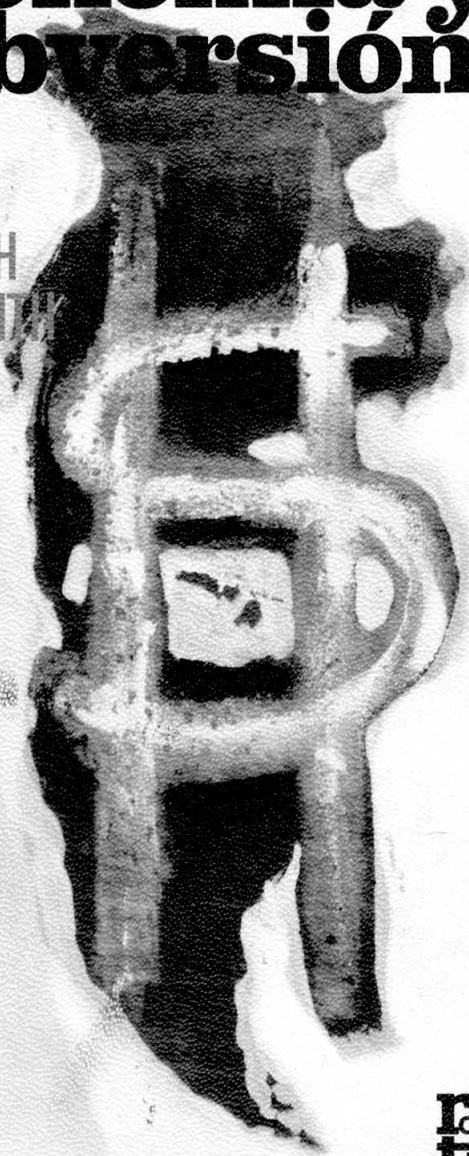
economía y subversión

JOHN KENNETH GALBRAITH



rotativa

economía y subversión

JOHN KENNETH GALBRAITH

rotativa

Título original:
ECONOMICS

Traducción de
J. FERRER ALEU

Portada de
R. MUNTAÑOLA

Copyright © 1971 by John Kenneth Galbraith
© 1972, PLAZA & JANES, S. A., Editores
Virgen de Guadalupe, 21-33
Esplugas de Llobregat (Barcelona)

Printed in Spain
Impreso en España

Depósito Legal: B. 45.973 - 1972

GRAFICAS GUADA, S. A. — Virgen de Guadalupe, 33
Esplugas de Llobregat (Barcelona)

INTRODUCCIÓN

I

Estos ensayos han sido escritos en los años sesenta o durante el pasado año. Casi todo este tiempo estuve elaborando las ideas que publiqué en *The New Industrial State*. Los ensayos económicos son la historia de este esfuerzo. El tercero de ellos, acerca de la revolución keynesiana —no sé por qué, es el ensayo que más veces se ha reimpreso de cuantos he escrito—, brinda el punto de partida, no sólo de mi sistema (si es que puedo emplear esta palabra), sino también de toda la economía moderna.

Sin embargo, fue en el primer ensayo, «La economía y la calidad de la vida», donde esbocé por primera vez las ideas que desarrollé después en aquel libro. Este ensayo sostiene que la prueba de un éxito económico no es la cantidad que producimos, sino lo que hacemos para que la vida sea tolerable o agradable. El simple empeño de producir hace la vida desagradable y, quizá, peligrosa. Éste es un hecho que la reciente preocupación por la ecología y el medio ambiente ha dado a conocer de un modo formidable. Por consiguiente, pensé que sería adecuado, y satisfactorio para mi vanidad, dar a este libro el título de *La economía y la calidad de la vida.* Me pareció que la frase sonaba muy bien. Pero el título que me había parecido tan estupendo la primera vez que lo utilicé, pareció enormemente trivial a cuantos consulté acerca de cómo aplicarlo a este libro. Diré, de paso, que no estoy muy

seguro de haber inventado la frase. Soy muy propenso al plagio, aunque inadvertidamente.

El último de mis ensayos económicos, por la fecha en que lo escribí, es «La economía como sistema de creencias». Presumo que es el más importante de los contenidos en este libro. Expone, en forma abreviada, ideas que maduraron como resultado de las críticas de *The New Industrial State,* y trata extensamente de sus aplicaciones prácticas. No es de fácil lectura. Pero tiene ciertas compensaciones. Los que le presten atención suficiente sabrán mucho de lo que contiene *The New Industrial State* y mucho de lo que pensé después.

II

A principios de los años cincuenta, Cambridge era una Meca y una Jerusalén para los estudiantes de Asia, África y América latina. Yo llegué a la conclusión de que nuestra pedagogía de Harvard, más o menos relacionada con la sofisticada economía de los Estados Unidos, resultaba muy poco adecuada a los países agrícolas pobres de donde procedían aquéllos. Por consiguiente, inicié un seminario sobre el tema del desarrollo económico. Debió de ser uno de los primeros del país. Lo continué, con cierta dosis de pesimismo, al regresar de la India, donde había sido embajador. Los presentes ensayos sobre desarrollo económico, que deberían leerse como una unidad, son compendio (un verdadero compendio) del tema objeto de aquel curso. Primero, los leí en una serie de conferencias —las Conferencias Massey— radiadas por la «Canadian Broadcasting Corporation». Entonces pensaba publicarlos en un librito (y así los publiqué en el Canadá), pero, en definitiva, los guardé para incorporarlos a este volumen. Justifican, en parte, la pretensión de éste de ser un llamamiento a la paz. Lo propio cabe decir del estudio de los desastres de nuestra política exterior en los años sesenta. Y, aunque de modo más original, de mis reflexiones como embajador. Estos ensayos no agotan el tema, ni aseguran la paz.

Mucho de lo que escribí durante los años sesenta tuvo que ver con la paz en Vietnam. Como otros muchos, pensé que, si podíamos demostrar que nuestra presencia allí

era innecesaria, imprudente e incluso idiota, esto podría influir en el Gobierno y alterar el curso de su acción. No me daba cuenta de que, como dijo recientemente Hans Morgenthau a este mismo respecto, tal actitud sólo podía hacer que los que estaban equivocados deseasen que nos callásemos de una vez o que cayésemos en el descrédito merced a una victoria imprevista. No he reproducido ninguno de estos escritos, por dos razones. En aquella época, para aumentar su fuerza persuasiva, publiqué varias veces cada artículo. Uno de ellos apareció simultáneamente en *Christianity and Crisis,* el *ADA World* y *Playboy*; después, lo publiqué en forma de folleto, y, más tarde, lo retoqué para el *New York Times,* fue publicado en un libro de bolsillo, cedido a los periódicos y reeditado profusamente en el extranjero. Sólo pudo pasar inadvertido a los que no quisieron leerlo y a los analfabetos. La historia es tan triste que ni yo mismo podría releer estos escritos. No los añoro en absoluto, como tampoco deben hacerlo los centenares de autores que escribieron en contra de nuestra tardía captación del fervor iniciado por el papa Urbano II. No influimos en el presidente Johnson, ni en el secretario Rusk, ni en los generales, y el efecto producido en el presidente Nixon fue, en el mejor de los casos, ambiguo. Pero ninguno de ellos respondió, al menos eficazmente. Y, como teníamos el campo libre, contribuimos indiscutiblemente a persuadir al pueblo de los Estados Unidos de la imprudencia de la cruzada de Vietnam. Y, ciertamente, es duro y poco remunerador, políticamente hablando, tener que continuar una guerra sin contar con un apoyo público apreciable.

1

LA ECONOMÍA Y LA CALIDAD DE LA VIDA *

En este artículo indico los problemas sociales y, por ende, las tareas políticas que son más importantes en un estado relativamente avanzado de desarrollo económico. Para ver estas tareas con la adecuada perspectiva, hay que tener en cuenta la relación de la circunstancia económica con la idea social y, consiguientemente, con la acción política. En una sociedad pobre, se comprende que esta relación deba ser fuerte y rígida. Por diversas razones, la sociedad rica sigue presumiendo que la condición económica debe constituir la influencia dominante en la idea y la acción sociales. Esta presunción se convierte, a su vez, en una barrera, tanto para la idea social como para la acción necesaria. Es explotada por encubiertos intereses intelectuales y pecuniarios. Hagamos un breve resumen de esta cuestión.[1]

La circunstancia económica ejerce una influencia dominante sobre las actitudes de una sociedad pobre, porque, para los pobres, nada es tan importante como su

* Este artículo fue, en su origen, una Conferencia Especial pronunciada en la reunión anual de la «American Association for the Advancement of Science», en Cleveland, Ohio, el 27 de diciembre de 1963, y, con posterioridad, se modificó considerablemente para su publicación.

1. Esta cuestión fue tratada por mí con cierta prolijidad en *The Affluent Society*, 2.ª ed. (Boston: Houghton Mifflin, 1969), capítulo II.

pobreza y nada tan necesario como el alivio de ésta. Por consiguiente, entre los pobres, sólo la religión, con su promesa de una ulterior recompensa para los que sufren privaciones con paciencia, ha podido competir con la circunstancia económica para formar las actitudes sociales. Y como, casi siempre, la inmensa mayoría de las personas han vivido bajo la amenaza de la penuria económica, hombres de todos los temperamentos y opiniones recalcaron la necesidad económica. «El modo de producción, en la vida material, determina el carácter general de los procesos de vida social, político y espiritual.» [2] «Aquí y allá, predominó temporalmente el ardor del espíritu militar o artístico; pero las influencias religiosa y económica... fueron casi siempre más importantes que todas las otras juntas.» [3]

En una sociedad pobre, las consideraciones económicas no sólo dominan las actitudes sociales, sino que determinan rígidamente los problemas a los que habrá que otorgar prioridad. En condiciones de escasez y de privación humana, existe la evidente necesidad de obtener lo más posible de los recursos de producción disponibles, de emplear con la máxima eficiencia el trabajo, el capital, los recursos naturales y la inteligencia de la comunidad. Este esfuerzo incrementa el abastecimiento de artículos y, de este modo, mitiga el problema más acuciante de la sociedad, que es la escasez de cosas necesarias. Otro problema relacionado con éste es saber quién se beneficia de la producción y puede, por tanto, comprar lo producido, pues las ventajas obtenidas por los afortunados redundan en explotación de los demás. Así, los dos problemas clásicos de la economía normativa —cómo aumentar la eficacia productora y cómo conciliarla con la justicia distributiva— son consecuencias naturales de la pobreza general.

Antiguamente, en los países pobres, todos aquellos cuyas prerrogativas feudales, fortunas privadas, logros personales excepcionales, ingeniosos hurtos o recompensas militares o políticas, les exceptuaban de las privaciones generales, veíanse rápidamente sometidos a preocupaciones

2. Carlos Marx. «Contribución a la *Crítica de la economía política*». Prólogo del autor a la edición alemana de 1859 de *El capital*.

3. Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 5.ª ed. (Londres: Macmillan, 1907), pág. 1.

no económicas: aventuras militares, ambiciones políticas, mecenazgo artístico, hazañas sexuales o físicas de otra clase, y empresas sociales o caballerescas. Los triunfos en estos campos eran una prueba de emancipación económica.

Cuando la gente experimenta en general un progreso en su bienestar económico, se produce una distensión también general del dominio de la economía sobre sus actitudes sociales. El aumento de producción no significa ya una mitigación de la penuria. Y el hecho de que una persona reciba más de lo que necesita no quiere ya decir que otros perciban menos de lo necesario. Sin embargo, la compulsión económica sigue teniendo fuerte influencia en las actitudes sociales y en el consiguiente comportamiento político de una comunidad generalmente próspera. Aunque ya no ejercen un dominio absoluto, los fines económicos conservan, empero, mucho de su prestigio original.

Esto se debe, en parte, a razones de tradición. Como los fines económicos fueron considerados durante largo tiempo como supremos, hoy se piensa que son inmutables. Los economistas equipararon también desde antiguo las necesidades físicas a las psíquicas; durante muchos años, nadie que dijese que el deseo de una familia pobre de poseer un albergue adecuado era superior y más apremiante que el de una familia rica de poseer una mansión mejor que la de la familia vecina aún más rica, habría conseguido doctorarse. Su actitud habría sido considerada como anticientífica y le habría desacreditado inmediatamente. Como la necesidad psíquica estaba en paridad con la necesidad física y podía extenderse hasta el infinito, la urgencia de aumentar la producción y, por ende, el problema económico, no se reducían con un mayor bienestar.

La economía conservaba también su dominio sobre las actitudes sociales debido a una compasiva atención al problema del desempleo y de las desventajas raciales. Al aumentar los niveles de vida, el consumo ejerció una presión menos insistente sobre los ingresos. Las empresas gozaron de mayor libertad para ahorrar para sus propios fines, principalmente para su expansión, que es beneficiosa para la burocracia social. El hecho de no compensar los ahorros resultantes fue causa de desempleo. Por con-

siguiente, hay que considerar, frente al bienestar de la mayoría, las desdichas de aquellos a quienes la creciente prosperidad ha dejado sin trabajo y sin ingresos fijos. Esta desventaja, según se observó más recientemente, es padecida sobre todo por los negros y por otros grupos minoritarios. Por consiguiente, aunque el mejoramiento de los niveles de vida pueda ser menos urgente, sigue teniendo muchísima importancia el progreso en la actuación económica, a fin de proporcionar empleo a los parados y a las minorías, y los llamamientos en este sentido tienen un elevado contenido moral. El objeto de la economía se ha convertido, cada vez más, no en los artículos que produce, sino en los empleos que proporciona.

Los fines económicos son también apoyados con firmeza, aunque no siempre de un modo visible, por intereses encubiertos. El prestigio de importantes grupos de la comunidad depende de la prioridad que se otorgue a su función. Si nada es tan importante como la producción, nadie es tan importante como el productor: el hombre de negocios. Si adquieren preferencia otros fines, también la adquieren otras personas. Inútil sería recalcar la importancia de los fines económicos para el prestigio del economista.

Los fines económicos sirven también intereses encubiertos en un sentido muy práctico. Pues, si tales fines adquieren preferencia, las cuestiones públicas serán resueltas de acuerdo con pruebas económicas. Estas pruebas son mucho menos complicadas que otras. Se puede abrir una carretera a través de un parque, convertir una zona rural en industrial, transformar un erial en un lago, rechazar un proyecto benéfico o provocar un cambio en los hábitos de trabajo, con la simple demostración de un efecto económico beneficioso. Esto supone una gran simplificación. Dar por válidos fines no económicos es arriesgarse a una decisión muy distinta, con diferentes beneficios y beneficiarios.

Por último, los fines económicos son también importantes porque llenan un vacío. Toda sociedad debe tener un propósito. Un propósito sumamente tangible es producir artículos para el consumo privado. Mediante esta producción se mide el incremento anual. El resultado puede tomarse como índice del vigor y los logros nacionales. Estas condiciones se realizan actualmente.

Sin embargo, podemos tener dudas ocasionales acerca de este índice de logros nacionales. Y existen anomalías que son un tanto embarazosas. Al satisfacerse las exigencias más fundamentales, se produce una expansión de los artículos menos apremiantes. Se hace menos hincapié en el acero o en el trigo (éstos o la capacidad de producirlos pueden ser incluso excesivos) y más en las carretillas eléctricas para el golf o en los cepillos eléctricos para los dientes. Pueden surgir cuestiones —como observé otras veces— sobre si hay que medir el vigor nacional por la capacidad de limpiarse los dientes sin esfuerzo muscular o de hacer deporte sentado en un cochecito. Sin embargo, éste es un tropiezo de poca importancia. Si el desarrollo económico consiste en un incremento de artículos de consumo de lujo, hemos logrado convertir el disfrute del lujo en un índice de méritos nacionales. O poco menos.

También puede preocupar un poco el saber si todas las tareas importantes de la sociedad se realizan igualmente bien. Se observa un contraste entre la penuria pública y la opulencia privada. Son cada vez más manifiestos la miseria de los servicios públicos, sobre todo los de las ciudades, y el copioso consumo de los que viven en los suburbios aledaños.

Pero, en general, seguimos sometidos a las preocupaciones económicas. Los fines económicos son principalísimos. Se acepta como cosa normal la orientación de los economistas acerca del modo de conseguirlos. Pero yo creo que esta delegación entraña graves peligros. Lo comprenderemos si examinamos más atentamente la sociología y la mística de la economía. Entonces veremos que, cuando la sociedad está sujeta a un cambio y cuando el problema social deja de ser principalmente económico, las más desarrolladas e influyentes ciencias sociales pueden pesar también en una orientación equivocada.

II

A diferencia de las ciencias naturales, que fueron durante largo tiempo consideradas como norma de comportamiento por los economistas, la economía está sujeta a dos tipos de cambio. El primero atañe a la interpretación

de unos fenómenos dados. El segundo, a la necesaria acomodación al cambio en el comportamiento o las instituciones económicas. El desarrollo de las cuentas sociales (renta nacional, producto nacional bruto y sus componentes) en los años treinta, la evolución del molde inversión-producción, en los cuarenta, y la aplicación de la técnica de la computadora a los datos económicos, en los cincuenta y los sesenta, son otros tantos ejemplos del primer tipo de cambio. La acomodación de la teoría económica al auge de los sindicatos, a la formación de grandes sociedades o al distinto comportamiento resultante de la transición del ciudadano medio desde una relativa penuria a un relativo bienestar, en comparación con el pasado, son ejemplos del segundo tipo de cambio.

La economía es progresiva en lo que respecta al primer tipo de cambio: los adelantos o innovaciones conceptuales en el aparato interpretativo son prestamente examinados, entusiásticamente discutidos y, si resultan útiles, adoptados de buen grado. Desde los números índice en las cuentas sociales hasta los métodos cuantitativos modernos, estos perfeccionamientos han contribuido en gran manera a la orientación de la economía americana y también a la dirección de los negocios. La administración moderna, tanto pública como de empresas, dependen muchísimo de aquéllos.

En cambio, la economía es rigurosamente conservadora cuando tiene que acomodarse a un cambio subyacente. Hasta hace muy poco, la teoría de los salarios no reconoció los sindicatos. No se negaba la importancia de éstos. Pero, gracias a un cómodo convenio, el pedagogo y el conferenciante científico podían prescindir de sus efectos. La conferencia empezaba así: «Supongamos que no hay sindicatos ni otros impedimentos en el mercado del trabajo.» La empresa moderna no ha sido aún incorporada a la teoría económica, aunque el sistema de empresas puede decirse que es casi consustancial con la minería, las comunicaciones, los aprovechamientos públicos y la manufactura: en una palabra, con la mayor parte de la vida económica. La teoría de la empresa establece pocas distinciones entre una granja lechera de Wisconsin y la «General Motors Corporation», salvo en que es probable que la segunda tenga algunos de los aspectos técnicos del

monopolio.[4] Todos los economistas están de acuerdo en que, durante los treinta o cuarenta últimos años, se produjo un revolucionario aumento en el bienestar del pueblo. Sin embargo, la mayoría de los libros de texto tienen aún que reconocer que esto alteró el cálculo económico o afectó la motivación económica. Esto significa que no se presume que la forma del problema económico haya cambiado al ser resuelto éste.

Los motivos de esta renuencia a admitir los efectos del cambio subyacente son tres: Existe, como siempre, la tendencia a proteger el interés encubierto; existe el cientificismo imitativo de las ciencias sociales que, tal vez, se lleva en economía más lejos que en cualquier otra disciplina; y existe el deseo natural del erudito de evitar las controversias.

En cuanto al interés encubierto, necesita poco comentario. Todos nos aferramos a lo que comprendemos. Además, el cambio fundamental —y esto es particularmente cierto en el movimiento hacia niveles superiores de bienestar— reduce la urgencia y el alcance del juicio económico. El bienestar resta importancia a la opción económica y, por ende, al consejo económico fundado en el cálculo económico. Los sindicatos y las grandes empresas hacen que la dinámica de la organización sea tan importante como la autoridad del mercado para decir lo que va a pasar. Esto, a su vez, reduce la autoridad del juicio económico. Por esto, a semejanza de los generales de caballería, de los fogoneros de locomotora y de los predicadores fundamentalistas, los economistas niegan la existencia de aquello que puede perjudicarles profesionalmente.

Las ciencias naturales no están sometidas a profundos cambios institucionales o de comportamiento. Por consiguiente, la economía parece más científica si se le atribuye una inmutabilidad parecida. Esto explica, a su vez, la considerable parsimonia científica con que los refinados eruditos declaran la insignificancia de cosas tales como la implantación de la publicidad moderna para la teoría

4. «... el funcionamiento del sistema de empresas moderno no ha sido adecuadamente explicado hasta la fecha, o resulta difícil de justificar, si ciertas explicaciones son aceptadas como adecuadas.» Edward S. Mason, ed., *The Corporation in Modern Society*. (Cambridge: Harvard University Press, 1959), pág. 4.

de la demanda. Sería una injuria contra la integridad científica de la economía suponer que sus verdades científicas se ven afectadas por un cambio tan superficial. Además, los primeros pasos para introducir cambios institucionales dentro de la armazón del análisis económico son siempre vacilantes, orales más que matemáticos, y carentes de la elegancia de una innovación metodológica. Por esto son pronto desdeñados como chapucerías por los hombres de reputación o pretensión científicas.[5] De este modo, la actitud científica o seudocientífica aparta a la economía de su acomodación al cambio social e institucional subyacente. Y lo hace con el beneplácito de una actitud, un método y una conciencia presuntamente científicas.

Pero también influye un instinto de precaución. Un cambio metodológico raras veces tiene implicaciones en la política pública, y, si las tiene, suelen ser de poca importancia. En contraste con ello, la adaptación al cambio social e institucional suele acarrear grandes y radicales implicaciones políticas.

Los economistas que tuvieron que ver con semejante cambio y con la política consiguiente —el difunto lord Keynes, en Inglaterra, y Alvin Hansen y Seymour Harris, en los Estados Unidos— tuvieron una existencia bastante polémica. Esto no gusta a todos. No quiero decir, con ello, que los economistas sean particularmente pusilánimes. Otras disciplinas han experimentado mucha menos polémica, porque no han sido atacadas siquiera. Pero la mayoría de los economistas son partidarios de la armonía. En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, después de pasar por la revolución keynesiana, que fue una importante acomodación a un importante cambio subyacente, y de descubrir que los críticos que antaño disentían empezaban a someterse y encontraban un punto de coincidencia con los economistas en las consecuencias conservadoras de otorgar prioridad a los fines económicos, se produjo, entre los economistas, una particular re-

5. Esto nos hace pensar en los esfuerzos de Adolf Berle para introducir la empresa dentro del marco del análisis económico. A pesar de sus muchos defectos, su trabajo ilustraba el comportamiento de la empresa mucho mejor que los modelos teoréticos que prescindían de las cuestiones de dimensiones y de estructura empresarial. Pero este trabajo ha sido muy poco apreciado por los entendidos de economía.

sistencia a meterse en más jaleos. En los remansos intelectuales, el nombre de Keynes sonaba aún con tono radical. Sin duda era posible solazarse un poco más en la reputación de vivir peligrosamente evocada por su nombre.[6]

III

Esta repugnancia a acomodarse al cambio subyacente no es nueva. Y tiene como consecuencia que, en tiempos de cambio social e institucional, el consejo sobre cuestiones prácticas que refleja la opinión económica aceptada será con frecuencia, y tal vez en general, equivocada. El consejo tendrá en cuenta las instituciones pasadas y no las presentes. Desgraciadamente, la acción necesaria debe fundarse en la realidad. Si no lo hace, será, en el mejor de los casos, inadecuada o inútil, y en el peor, perjudicial.

Este peligro tiene una buena ilustración en el último gran cambio producido en el comportamiento y la institución subyacente, y en el correlativo flujo de decisiones económicas. Como observé anteriormente, el desempleo —fracaso en la utilización de los recursos— sustituyó al problema de la eficacia en el uso de los recursos.

6. Quisiera recalcar una vez más que, al comentar la renuencia de los economistas a acomodarse al cambio subyacente, no pretendo criticar, sino destacar un hecho que puede tener consecuencias actuales. Aunque me siento identificado con la noción de que el creciente bienestar produce un efecto profundo sobre el comportamiento económico, no acuso personalmente a nadie de negligencia. Al contrario, muchos eminentes economistas sostuvieron que se prestaba demasiada atención a estas disputas. Así, el profesor George Stigler, ex presidente de la «American Economic Association», se mostró «indignado» por el hecho de que muchos más americanos hubiesen leído *La sociedad opulenta* que *La riqueza de las naciones*. (*The Intellectual and the Market Place;* Universidad de Chicago, Graduate School of Business, *Selected Papers*, n.º 3, 1963.) No quise replicar al profesor Stigler porque, de hacerlo, habría parecido que quería defender las tesis de mi libro contra las de un clásico. (Y es muy posible que hubiese pasado por alto la causa más profunda de la indignación del profesor Stigler, que pudo muy bien deberse, más que al hecho de que fuesen tantos los que leían a Galbraith y tan pocos los que leían a Smith, a la circunstancia de que casi nadie leyese al propio Stigler.)

En el otoño de 1929, cuando el paro empezó a aumentar rápidamente, el primer impulso instintivo del presidente Hoover fue reducir los impuestos y alentar a las sociedades a mantener el poder adquisitivo, absteniéndose de rebajar los salarios. Esto era absolutamente contrario a las teorías económicas aceptadas. Los economistas seguían aferrados a la creencia de que el uso eficaz de los medios de producción, y no el pleno empleo, era la necesidad esencial. Esto requería que no hubiese interferencias en el mercado del trabajo. Ni en los precios. Y, como se creía que el sistema llevaba inherente su propio poder adquisitivo —como en anteriores y más sencillos tiempos—, no había necesidad de emprender acción pública alguna para aumentar la demanda. Bastaba con equilibrar el presupuesto y seguir al patrón oro. Este consejo no servía para evitar el paro; casi todos los economistas actuales estarían de acuerdo en que hacerlo sólo serviría para empeorar las cosas. Con el tiempo, el propio Mr. Hoover se rindió al punto de vista económico generalmente aceptado. La ulterior derogación por Roosevelt de la política establecida, en 1933, fue considerada con escepticismo e incluso con hostilidad por la mayoría de los economistas de acreditada reputación.[7, 8] Era algo que cabía esperar. Un gran cambio subyacente había provocado una mutación en el problema a resolver. Como de costumbre, la adaptación fue lenta. Y, siguiendo la misma tónica, se prescribió una receta para un problema que había dejado de existir. Como medida de precaución, hay

7. Los economistas de Roosevelt carecían, en su mayoría, de prestigio profesional. Ninguno de ellos —Rexford G. Tugwell, Gardiner C. Means, Mordecai Ezekiel, Lauchlin Currie— llegó a sobrevivir plenamente a la prematura identificación con unas políticas que casi todos los economistas actuales consideran acertadas. Todos fueron severamente excluidos de los honores profesionales. En 1936, el Departamento de Economía de Harvard rechazó, como disparatada, una proposición de sus miembros más jóvenes en el sentido de incluir a John Maynard Keynes entre los eminentes economistas de la época a quienes iba a concederse el título de doctor «honoris causa» en la conmemoración del tricentenario que se celebraba aquel año. Los títulos honoríficos se otorgaron, en general, a hombres que sostenían políticas equivocadas, pero que gozaban de buena reputación.

8. Véase, por ejemplo, Douglas V. Brown, Edward Chamberlin, Seymour E. Harris, Wassily Leontief, Edward S. Mason, Joseph A. Schumpeter, Overton H. Taylor, *The Economics of the Recovery Program* (Nueva York: Wittlesey House, McGraw-Hill, 1934).

que prever esta tendencia de los economistas en los períodos de cambio.

IV

La preocupación de los economistas sigue siendo actualmente el volumen de la producción de artículos y de servicios, tanto por él mismo como por ser un remedio para el paro. Una vez más, el cambio subyacente ha hecho que esta preocupación sea parcialmente anticuada, y, como resultado de ello, las recomendaciones de los economistas vuelven a ser inútiles o perjudiciales. He empleado la expresión «parcialmente anticuada». Todo cambio institucional tiende a crear nuevas preocupaciones, sin eliminar del todo las antiguas. En los años treinta, aunque el paro llegó a ser el problema central, la ineficacia no se convirtió en algo baladí. En la actualidad sigue teniendo importancia un elevado nivel de empleo. Pero, ante todo, hay que resolver problemas más acuciantes. Aunque la producción y el empleo fueron los problemas básicos de la Gran Depresión, posteriormente, y se mire como se mire, perdieron su gravedad. Por consiguiente, es lógico preguntar si las circunstancias subyacentes no hacen que otros fines tengan mayor urgencia. Se trata, especialmente, de saber si las vidas de los que trabajan adolecen de defectos evidentes: si la educación es deficiente, si hay desigualdad en el desarrollo regional, si persisten los barrios bajos, si la sanidad es inadecuada, si no hay igualdad de oportunidades en lo cultural, si las distracciones son vulgares o si la desigualdad racial es acusada. Y la necesidad de una mayor preocupación por la instrucción, por eliminar los barrios bajos, por una mejoramiento de la sanidad, por el desarrollo regional o por la igualdad racial, se verá aún más claramente si se puede demostrar que éstas son causa del paro y del retraso en el desarrollo económico. En realidad, existen las condiciones para que desviemos en otra dirección nuestras preocupaciones por el paro y por el desarrollo. De ahora en adelante, la fórmula primordial debe tender al mejoramiento de lo que, en términos generales, podemos llamar calidad de la vida. Éste debería ser el objetivo supremo.

Sin duda se pensará que esta referencia a la calidad

de la vida está lleno de juicios de valor; y la condena de los juicios de valor es, a su vez, una de las argucias de que se vale la presunción científica para obligarnos a adherirnos a las preocupaciones tradicionales.[9] Pero incluso los economistas deben aceptar un objetivo social que otorgue al individuo la oportunidad de satisfacer todas sus necesidades y no sólo una parte de ellas. Y deben sobre todo reconocer que el individuo debería ser un fin en sí mismo y no un instrumento de la empresa o de la burocracia pública que fue creada para servirle. En ambos casos, se perciben fácilmente las imperfecciones. Son resultado de la prioridad otorgada a los objetivos económicos y a la imponente fuerza de la maquinaria que inventamos para conseguir estos fines.

V

Existe, ante todo, el continuo desequilibrio en el modo de satisfacer las necesidades. Identificamos la función económica con la producción de artículos y de servicios. Esta producción es, principalmente, tarea del sector privado de la economía. Como resultado de ello, los artículos y los servicios de producción privada, por muy triviales que sean, gozan de una aprobación moral que no se otorga a los servicios públicos, si exceptuamos los de defensa. El deseo de poseer bienes privados es cultivado activamente —más adelante volveré sobre este punto—, y la ecuación de necesidad psíquica y física excluye toda noción de saciedad. El hecho de sugerir que dos automóviles son suficientes para una familia es síntoma de poca imaginación. En cambio, los servicios públicos

9. Hay quien sostiene que el suministro de un volumen creciente de artículos de consumo, entre los cuales puede escoger libremente el consumidor, no involucra juicios de valor. Esto podría ser aproximadamente cierto, si todo lo que necesita el consumidor pudiese encontrarlo éste en el mercado y si nadie intentase influir en su acción. Los conservadores insisten instintivamente, aunque no estén faltos de razón, en que casi todas las necesidades importantes pueden ser satisfechas por el mercado, y en que influir en las elecciones del consumidor tiene una importancia despreciable. Esto les permite apoyar su tesis con un alegato fundado en la manifestación impersonal de la elección individual. También es evidente que estamos muy lejos de haber alcanzado las condiciones previas de su tesis.

no se promueven de modo comparable, y se presume, desde luego, que los gastos originados por tales servicios deberían limitarse severamente.

Consecuencia de esta diferencia de actitud es una fuerte discriminación en favor de una clave de necesidades y en contra de la de otras. Mientras tanto, una serie de cambios en la sociedad aumenta la exigencia de servicios públicos. La población creciente, y en particular la población urbana ascendente, aumenta los contactos entre las personas y los dispendios necesarios para la armonía social. Y es lógico presumir que una proporción cada vez mayor de las exigencias de una comunidad cada día más civilizada —escuelas, colegios, bibliotecas, museos, hospitales, centros de recreo— corresponden, por su naturaleza, al servicio público.

Incluso la propia y creciente producción privada hace más apremiantes los servicios públicos. El automóvil requiere evidentemente calles y carreteras, vigilancia del tráfico y control de la contaminación atmosférica. La presión ejercida por la minería, la pesca, la industria maderera y otras semejantes, sobre los organismos públicos encargados de su regulación y protección, y las necesidades impuestas por la industria de los contenedores a la remoción de escombros, producen efectos similares.

Conviene observar también que, si no se presta la atención adecuada a las necesidades públicas, el propio sector privado sufrirá las consecuencias en su eficiencia técnica. Buena parte de sus conocimientos y de su tecnología proceden del sector público. La industria moderna, en particular, requiere un tipo peculiar de hombre. Una consecuencia de esto es que la mayoría de los parados son personas que, por su lugar de nacimiento, sus características familiares, su medio infantil o su raza, no tuvieron acceso, en su juventud, a las oportunidades normales de educación y adiestramiento.[10] Lo propio puede

10. En marzo de 1962, el 40 % de los parados tenían una escolaridad de ocho años o menos. El grupo educado sólo representaba un 30 % de toda la fuerza laboral. En una época en que el paro nacional afectaba al 6 % de los varones de dieciocho años para arriba, un 10,4 % de los parados tenían cuatro años o menos de estudios, y un 8,5 %, de cinco a siete años de escolaridad. El paro descendía a un 4 % en los que tenían de trece a quince años de escolaridad, y al 1,4 % en los que habían cursado estudios universitarios. (Testimonio de Charles Killingsworth, *Automation,*

decirse de los individuos y de las familias sumidos en la pobreza.[11] Así, pues, el remedio contra el desempleo y la privación individual depende, en alto grado, del equilibrio entre los servicios públicos y privados, o, en términos más generales, de las medidas para mejorar la calidad de la vida.

He tratado de varios de estos problemas con anterioridad, y uno no debe extralimitarse en esa manifestación particular de erudición que consiste en repetirse y en repetir a otros. Pero, en este sector, existe un nuevo peligro que adquiere carácter de urgencia.

Si el desempleo tiene que ser el problema dominante, y si, como en tiempos pasados, la expansión de la economía tiene que ser el remedio absoluto, poco importa cómo se consiga ésta. La reducción de impuestos y la aceleración de la demanda de los productos del sector privado resultarían muy adecuados. Incluso alguna reducción de los servicios públicos, si viene compensada por un aumento de los gastos privados, puede ser una política sensata. Pero, si el problema está en la calidad de la sociedad, importará muchísimo la manera como se consiga la expansión de la demanda. Dada la tendencia al desequilibrio, el mejoramiento de los servicios públicos necesarios aumenta la calidad de la sociedad. En cambio, la expansión de los servicios privados, sin expansión de los servicios públicos, no produce igual mejoramiento. Puede conducir a distorsiones que signifiquen un empeoramiento de la calidad de la vida. Y, naturalmente, resulta intolerable una expansión del sector privado a expensas del sector público. Proporciona lo que necesitamos menos, a expensas de lo que necesitamos más. Y, como el remedio último de buena parte del paro depende de las inversiones del sector público en los parados

Jobs and Manpower, Subcomité sobre Empleo y Mano de Obra, Senado de los Estados Unidos (Comité Clark), 20 de setiembre de 1963.)

11. En 1956, el 13 % de las familias tenían ingresos inferiores a 2.000 dólares. Entre los que tenían ocho o menos años de instrucción, el 33,2 % tenían ingresos que no llegaban a 2.000 dólares. De todos los individuos aislados, un 54,1 % tenían ingresos inferiores a 2.000 dólares. Entre los que tenían ocho o menos años de instrucción, el 80,3 % tenían ingresos que no llegaban a los 2.000 dólares. (Comité de Política Nacional sobre Zonas de Pobreza, Washington D.C., en multicopista, 6 de diciembre de 1963.)

(o en sus hijos), la política puede fracasar incluso en su confesada finalidad.

Puede haber ocasiones en que la reducción de impuestos sea una medida adecuada para segurar una mejor actividad económica. Los gastos para la defensa absorben buena parte del gasto público y se hallan también protegidos por especiales actitudes y por grupos de presión. Si fuese hacedero reducir estos gastos, sería posible y tal vez necesario reducir los impuestos, aunque se mejorasen otros servicios. Pero la reducción de impuestos con el expreso objeto de aumentar la producción y el empleo debe considerarse con el mayor recelo.[12] El crudo alegato keynesiano es que toda fuente de gasto es aceptable, porque actúa igualmente para expansionar la economía. Pero, al traer consigo una producción desequilibrada, la reducción de impuestos originará generalmente un aumento de los productos a expensas de la calidad de la vida. Este efecto se verá incrementado por el hecho de que la expansión puede producirse sin el complemento de los servicios públicos que le son necesarios. Además, esta política invita a una coalición entre los que buscan la reducción de impuestos para los fines propios de la política keynesiana y los que simplemente quieren menos impuestos y menos gobierno. Y esta coalición puede ser formidable y muy perjudicial.[13]

VI

La calidad de la vida sufrirá también si el individuo no es un fin en sí mismo, sino un instrumento de algún

12. Los impuestos fueron reducidos por estas razones en 1964, aproximadamente al mismo tiempo en que yo preparaba este artículo para su publicación.

13. «Existe una creciente conciencia del daño producido por la magnitud de los impuestos a los incentivos y al desarrollo económico. Y ésta provoca una creciente determinación de hacer algo para remediarlo. Tanto mejor que sea así. También existe una creciente conciencia de que hay algo perjudicial en la reducción de impuestos, a menos que se haga también algo para moderar el gasto, a fin de evitar la necesidad de grandes déficits en los presupuestos. Esto es también buena cosa. Pero la insistencia general en reducir los gastos es menor que la de reducir los impuestos. El hecho de no cargar igualmente el acento en la reducción del gasto puede entrañar un peligro de grandes déficits con-

fin ajeno. En nuestra situación esto es también un peligro. Hemos desarrollado un sistema económico de gran potencia. Tenemos motivos para sentirnos agradecidos a sus logros. Pero el sistema tiene sus fines y procura, naturalmente, que las personas y la sociedad se adapten a dichos fines. Si nos preocupan los objetivos económicos, aceptaremos la adaptación de la sociedad a las necesidades de las grandes sociedades y del aparato estatal que sirve de armazón. Lamentaremos nuestra rendición, pero nos resignaremos a lo inevitable. Si los objetivos económicos tienen la debida perspectiva, pondremos en duda la conveniencia de aquella subordinación.

Esta subordinación es, en parte, la del individuo a la organización, y concretamente a las empresas que le dan trabajo. Esto ha sido muy discutido [14] y nadie puede dudar de la tendencia. Las empresas requieren su propio tipo de hombre; éste debe estar dispuesto a supeditar sus propios fines a los de la organización. Lo cual es necesario si tiene que triunfar la organización. Es lo que hace posible la realización de tareas en grupo. Y estas realizaciones en grupo, que combinan la experiencia, los conocimientos, la habilidad técnica y el arte, mejoran en gran manera lo que puede llevar a cabo el individuo, contrariamente a lo que pretende el mito popular. Desde luego, se combina ordinariamente con vehementes protestas por parte de los partícipes de más vigorosa individualidad.

No debemos olvidar esta parte del problema. El mercado competitivo tiene también su tipo. No hubiese sido lógico expulsar del Templo al hombre de organización y consentir que permaneciese en él el astuto, frío, egoísta y truhán vendedor de alfombras. El ejecutivo de una empresa se consagra también a lo que Mr. Whyte llamó ética social de aquélla.[15] Para librarse de ella, debe estar dispuesto a renunciar a la compensación que es el precio de su conformidad.

El problema más grave no es la disciplina impuesta por la organización a sus miembros, sino la disciplina

tinuos.» «Tendencias importantes de Nuestra Economía», United States Steel Corporation, *Memoria Anual*, 1963, pág. 38.

14. Principalmente en *The Organization Man*, de William H. Whyte (Nueva York: Simon and Schuster, 1956).

15. Ibídem.

impuesta a la sociedad para hacer que ésta se adapte mejor a sus necesidades. En realidad, el comportamiento y las creencias de la sociedad están sometidos a intensos manejos para adaptarlos a la necesidad y a la conveniencia económicas. Ni siquiera está exenta de ello la verdad científica, por mucho que presuma nuestra cultura de consagrarla. La industria del tabaco sigue mostrando su disconformidad con los científicos que, fundándose en pruebas bastante sólidas, sostienen que los cigarrillos producen no sólo el cáncer de pulmón, sino también una serie desconcertante de otras enfermedades fatales o graves. El bienestar económico de la industria requiere el activo y enérgico reclutamiento de nuevos clientes. Es una necesidad suprema. Por consiguiente, no hay más alternativa que rechazar a los científicos y sus pruebas.[16]

De modo parecido, y en un sector seguramente más peligroso, hemos llegado a presumir que nuestra estrategia defensiva, e incluso hasta cierto punto nuestra política exterior, se acomodarán a las necesidades de las industrias que están al servicio del sistema de defensa. Antes de cesar en su cargo, el presidente Eisenhower advirtió el peligro del auge del complejo militar-industrial, cuestión que anteriormente había recalcado, aunque con menos influencia, el difunto C. Wright Mills.[17] Eisenhower y Mills sostenían, en esencia, que los presupuestos y gastos de defensa no eran influidos por la necesidad nacional, sino por los intereses económicos de los proveedores.

Sin embargo, éstos son casos extremos, que revelan

16. El 31 de marzo de 1963, Zach Toms, presidente de Liggett & Myers Tobacco Company, dijo del Informe del Jefe de Sanidad Militar: «Creemos que... [el informe] rebasó los límites del problema, tal como es actualmente comprendido por otros eminentes científicos.» En la misma época, el presidente de la American Tobacco Company, Mr. Robert B. Walker, rechazó las pruebas de los científicos como «... la frustración principal de todos aquellos que son incapaces de explicar ciertas dolencias que han acompañado a la prolongación de nuestra vida terrena, y que ven en el tabaco una cabeza de turco muy conveniente». El 14 de abril de 1963, Joseph F. Cullman III, de Philip Morris, Inc., dijo que sus consejeros «no creían que la conclusión principal estuviese justificada por los conocimientos y pruebas científicas existentes».

17. C. Wright Mills, *The Power Elite* (Nueva York: Oxford University Press, 1956).

un esfuerzo penetrante e inherente. En nuestro actual estado de desarrollo económico, ningún fabricante sería tan ingenuo como para lanzar un nuevo producto sin intentar reconstruir adecuadamente la pauta de lo que desea el consumidor, para incluirla en la innovación. No puede estar seguro del éxito. Pero nunca se lo perdonaría si no lo intentase. El productor comercialmente capacitado tampoco deja nunca al consumidor la elección entre los productos existentes sin tratar de persuadirle. La dirección del consumo, de acuerdo con los intereses económicos, se ha convertido en una de las artes más complejas de nuestro tiempo. Los partícipes proclaman su maestría en términos desenfadados, salvo, quizá, cuando se convierte en objeto de crítica social. En esta fase, la persuasión del consumidor deja de ser tal y se transforma en un blando pero indispensable ejercicio, proporcionando al público una información que en gran manera necesita.

En una comunidad acomodada, no puede importarnos mucho lo que compra la gente por persuasión. La utilidad marginal del dinero es baja; de otro modo, la gente no se dejaría convencer. El conflicto más grave es el que se produce con la verdad y la estética. Poco puede decirse acerca de la mayoría de los artículos económicos. Un cepillo de dientes sólo sirve para limpiar los dientes. La aspirina sirve casi únicamente para calmar el dolor. La importancia del alcohol reside principalmente en su capacidad de emborrachar más o menos a la gente. Un automóvil puede llevarnos a un sitio y traernos de nuevo, y todas sus demás características tienen poca importancia para resolver los problemas del tráfico que tiene que vencer. Como hay tan poco que decir, hay que inventar mucho. Puede hacerse depender la distinción social de una casa o de una piscina; la satisfacción sexual, de un modelo particular de automóvil; el éxito social, de una loción capilar o de un producto para enjuagarse la boca; la buena salud, de un linimento o de un purgante. Vivimos rodeados de una sistemática evocación de un mundo ideal, que sería rechazado por toda realidad madura y científica. Anunciamos, literalmente, nuestra entrega a lo prematuro, al engaño, a una enorme credulidad. Es la marca de fábrica de la cultura. Y está justificado, porque es económicamente indispensable.

El conflicto con la estética es aún más grave. Al resolverse el problema económico, cabe esperar que la gente se preocupe cada vez más de la belleza del medio. Una vez conseguidos los artículos, hay que suponer que la gente procurará obtener un medio adecuado para el disfrute de aquéllos. Pero la armonía entre el logro económico y el estético no puede presumirse. Antes al contrario, hay que presumir un conflicto, al menos a corto plazo.

Con raras excepciones, probablemente accidentales, un medio estéticamente atractivo requiere que el desarrollo económico se produzca dentro de una armazón total. Así, para que una comunidad urbana sea agradable, es preciso que la ley o la moda permitan variadas interpretaciones dentro de un plan más amplio y simétrico. Tales comunidades deben disponer de espacios abiertos debidamente protegidos, pues los parques y las zonas verdes pierden su significado si se ven invadidos al azar por las viviendas, el tráfico, la industria o la publicidad. La separación de la industria y del comercio del espacio donde se vive es esencial si éste ha de ser agradable: ni una fundición de acero ni una estación de servicio son vecinos estéticamente satisfactorios. De modo parecido, el buen teatro y la buena música requieren un ambiente protegido; no pueden yuxtaponerse con éxito a un estruendo rimado en beneficio de un laxante.

Todo esto choca con la prioridad económica a corto plazo.[18] La eficacia económica justifica la mayor libertad posible en el empleo sin restricciones de las disonancias. Esto viene frenado por las pautas requeridas por los fines estéticos. Y la organización económica afirma vigorosamente su necesidad de libertad. Las proposiciones de control se consideran subversivas; la preocupación por la belleza se considera estéril. Y esto tiene sentido desde un punto de vista puramente práctico.

Sin embargo, vemos que esta necesidad no tiene que aceptarse forzosamente. Desde luego, seguirá defendiéndose la prioridad de los fines económicos. El vigor de esta defensa aumentará, cuando la gente comprenda el precio que paga por ella. Pero podemos tener el control social que establece la necesaria armazón para el desarro-

18. Dado el carácter autodestructor de la inversión no planeada, el conflicto a largo plazo aparece menos claro.

llo económico, que elimina o aparta la inmundicia industrial y que preserva e incluso fomenta la belleza. La eficiencia industrial tiene su precio. Pero el desarrollo económico nos permite pagarlo; ésta es una de las ventajas del desarrollo. No puede presumirse que el desarrollo sirva para hacer más odioso el ambiente y más chillona la cultura.

Los eruditos y los científicos no deberían dejarse impresionar un solo instante por la protesta de que éste es un punto de vista orgulloso y de que hay que dar a la gente cuanto quiera. Ésta es la defensa corriente de la proridad económica. Es el argumento empleado, no por los que quieren defender la elección pública, sino por los que no quieren que algo se interponga en su manejo de la pública elección.

Es fácil advertir que estas cuestiones se prestan a la polémica, mucho más que las referentes al crecimiento económico y al pleno empleo. Las cuestiones importantes de política social inevitablemente engendran la pasión. Es fácil llegar a un acuerdo en asuntos de poca importancia o en el modo de solucionarlos. El hecho de que aquellas cuestiones sean polemísticas, y no lo sean la expansión de la producción y del empleo, es buena prueba de que, actualmente, la economía no se preocupa como debiera del problema.

Está claro que el esfuerzo por librarnos de la prioridad económica representa un papel sumamente emancipador. Nos permite estudiar toda una serie de nuevas tareas, desde el mejoramiento de nuestras ciudades hasta la limpieza del comercio de pacotilla, hasta la ampliación de las oportunidades culturales, hasta la redención de los medios de comunicación masivos de manos de los chalanes, hasta la eliminación de la influencia de los fabricantes de armas en la política exterior. La fuerza política y social disponible para estas tareas no es en modo alguno insignificante. Sabios, humanistas, maestros, artistas, y toda comunidad que sienta estas preocupaciones, tienen cada vez una influencia mayor y una mayor confianza en sí mismos. Con una visión clara del problema y de las necesidades, y si se prescinde de la presunción de la prioridad económica, dicha influencia se hará sin duda más profunda y extensa. Nada más deseable, beneficioso y aconsejable.

2

EL LENGUAJE DE LA ECONOMÍA

Entre las ciencias sociales, y, ciertamente, entre todos los campos estimables del saber, la economía ocupa un lugar especial por los reproches que se hacen a su lenguaje. El hombre culto pero lego en esta materia, muestra continuamente su descontento por el modo de expresarse los economistas. Otros eruditos surgen de las excentricidades de su propia terminología para acusar al economista de su especial entrega a la oscuridad. Si un economista escribe un libro o un artículo en claro inglés, no hay nada que decir. Le alabarán por evitar la jerga... e incluso por exponerse a las censuras de sus colegas profesionales. Y los propios economistas, en sus frecuentes ejercicios de introspección, suelen preguntarse si se hacen entender por los estudiantes, los políticos y el público en general. De vez en cuando, se forman comités para estudiar sus comunicaciones con el mundo exterior. Invariablemente, señalan la necesidad de un mejoramiento.

El objeto de este ensayo es estudiar estas acusaciones y definir su sustancia. Mi ambición es poner punto final, o al menos punto y coma, a esta discusión. Pues confío en demostrar que las transgresiones de los economistas al transmitir sus conocimientos tienen poca importancia, aunque haya que reconocer que muchas veces existen. Parte de la culpa está en las actitudes, incluida la falta

de diligencia, de los que dirigen el ataque. Otra parte la tiene la sociología del tema y no es exclusiva de la economía.

En general, el lenguaje de la economía es objeto de tres acusaciones distintas. Conviene que estas imputaciones, que a menudo se mezclan, se observen por separado.

Son las siguientes:

1. Que las ideas y la terminología de la economía son complejas y artificiosas, y sumamente desorientadoras para el profano.

2. Que los economistas son malos escritores. Y se dice que el dominio de un lenguaje oscuro y difícil puede beneficiar incluso la fama profesional del hombre.

3. Que los conceptos misteriosos y el lenguaje oscuro son síntomas de un mal más profundo. Lejos de procurar comunicarse con el mundo, la economía tiende a separarse de él y a forjarse un universo propio e irreal.

Consideraré separadamente estas acusaciones. Cada una de ellas requiere un estudio progresivamente detallado.

II

El hecho de que la economía tenga un importante aparato conceptual, con una terminología adecuada, no puede condenarse en serio. Existen fenómenos, ideas e instrumentos de análisis económicos. Todos ellos requieren nombres. No se puede pedir a un especialista serio en la materia que se abstenga de mencionar los números índice, el impuesto sobre las rentas del capital, la función del consumo, los efectos de aceleración, las oscilaciones de la circulación del dinero, la inflación, la programación lineal, el impuesto progresivo, el tipo puro de interés o el Mercado Común Europeo. Ni se le puede pedir que explique lo que son estos conceptos. La educación económica es, en gran medida, una introducción a esta terminología y a las ideas que ésta expresa. Quien tenga dificultades con estas ideas deberá completar su educación o, siguiendo un camino excesivamente trillado, desentenderse del asunto. A veces se dice que el economista está especialmente obligado a hacerse entender, porque su materia es muy importante para el público en general. Siguiendo esta norma, el físico nuclear tendría que hablar con monosílabos.

El médico, al menos en los Estados Unidos, no dice nunca que el paciente se está muriendo. Dice que el pronóstico no da pie a alimentar muchas esperanzas. El abogado no se refiere nunca al muerto, sino al finado. Los diplomáticos no hacen preguntas; hacen observaciones. Los economistas emplean eufemismos parecidos, y un buen técnico puede introducir en una sola frase palabras tales como parámetro, estocástico y agregación.[1] Pero sería difícil demostrar que la terminología de trabajo acerca de esta materia sea más presuntuosa u opresiva que la de la jurisprudencia, la ginecología o la cría científica de aves de corral. Una prueba de que no es así la constituye el hecho de la rapidez con que pasan al uso general ideas y expresiones importantes, como producto nacional bruto, política fiscal compensatoria, GATT, liquidez internacional, diferenciación del producto, déficit de la balanza de pagos.

Pasemos ahora a la calidad literaria en economía.

III

Quien se empeñe en sostener que los economistas son malos escritores se encontrará ante el hecho de que ninguna otra disciplina ajena a la literatura o a las artes ha poseído escritores más distinguidos. Cada cual tiene su propio patrón para el arte de escribir bien. Yo aconsejaría una prueba múltiple para los economistas, en la cual pudiesen compensarse los defectos en ciertos aspectos con las excelencias en otros.

Pues el vigor y los recursos del lenguaje son importantes, como lo es la pureza del estilo. El estilo significa que lo escrito está imbuido de personalidad, que no tiene la rígida homogeneidad que a veces se atribuye a la prosa científica. Ni debe tenerla. El lenguaje posee muchas dimensiones. Por el hecho de ser llano y monótono, no transmite mejor ni más exactamente su significado.

1. La terminología misteriosa y los conceptos esotéricos representan cierto papel en el sistema de prestigio del sujeto, tema sobre el que insistiré más adelante.

Un buen escrito, y esto es particularmente importante en una materia como la economía, debe implicar al lector en la materia de que se trate. No basta con explicar. Hay que hacer que las imágenes que están en la mente del que escribe reaparezcan en la mente del que lee, y la falta de esta habilidad es precisamente lo que hace que muchos escritos económicos sean tachados, acertadamente, de abstractos.

Por último, dudo de que un buen escrito sobre economía pueda estar desprovisto de humor. Y no porque la tarea del economista sea entretener o divertir. Nada repugnaría más a la seriedad calvinista que caracteriza a todas las actitudes científicas. Pero el humor es un indicio de la capacidad del hombre de desprenderse de su tema, y este desprendimiento tiene considerable utilidad científica. Al estudiar el comportamiento económico, el humor adquiere especial importancia, porque, huelga decirlo, una gran parte de tal comportamiento es sumamente ridículo.

Los escritos de un número imponente de economistas de lengua inglesa destacan por estas cualidades. En el primer lugar de la lista, colocaría yo la obra de Adam Smith. En pureza y sencillez de estilo, y ciertamente en el dominio del lenguaje, es inferior a John Stuart Mill. Pero tiene más recursos que Mill, y su materia le divierte mucho más. Smith pensó que una visita a una fábrica de alfileres, para observar la división del trabajo, dejaría demostrada la importancia de este fenómeno. Los alfileres, «un artículo muy baladí», constituían una opción excelente; si el producto hubiese sido más portentoso, habría competido con el proceso de su fabricación. En competencia con los alfileres, la división del trabajo tenía que salir triunfante. De modo parecido, un autor menos guasón habría hecho hincapié en la tendencia de los hombres de negocios a unirse para fijar los precios. (Un estudioso moderno, con cierta dosis de sinceridad, habría revelado un instinto de comportamiento antisocial.) Entonces, los hombres de negocios se habrían defendido, indignados. Y, como se habría tratado de hombres de influencia y de reconocida honradez, su actitud habría prevalecido y Smith habría sido rechazado como enemigo de los negocios. O, más probablemente, se habría prescindido de él. Pero Smith se limitó a observar, en una

brillante frase, que «los hombres del mismo oficio se reúnen raras veces, incluso para distraerse y divertirse, pero su conversación termina en una conspiración contra el público o en alguna maniobra para elevar los precios».[2] Aunque la intención de estos hombres es inocente y jovial, el impulso malévolo es demasiado fuerte. La indignación y las censuras estarían fuera de lugar; sólo debe sentirse pesar por su incapacidad de resistir la atracción de unos malignos peniques. Expresada de este modo, la acusación no se levantó nunca. En la actualidad, al menos en los Estados Unidos, cualquiera que observe un intercambio de palabras entre dos competidores presume que esto va a costar algún dinero al público. Y los que hablaban se sienten obligados a hacer algún confuso comentario al terminar, para desvanecer la mala impresión. Semejante habilidad en la exposición estaba fuera del alcance de Mill.[3]

Desde luego, Mill fue un escritor de gran talento, que sirvió durante mucho tiempo de patrón para juzgar a los demás. Yo añadiría a la lista el nombre de Thorstein Veblen. En cierto modo, no podemos medirlo que el mismo rasero que a Mill; su prosa, a diferencia de la de éste, es intrincada y presuntuosa. Cuando leemos a Veblen, tenemos la constante impresión de que se esfuerza en producir efecto. Pocos hombres supieron dar en el clavo como él. Cosas que siempre habían sido tenidas por corrientes y respetables, se convirtieron, gracias a Veblen, en fraudulentas, ridículas y (palabra predilecta de él) bárbaras. Esto tiene mucho mérito. Los americanos ricos no pudieron recobrarse jamás del sardónico desdén con que Veblen analizó su comportamiento. Los hábitos de toda una sociedad cambiaron como consecuencia de ello. Después de haber incorporado al lenguaje la expresión «consumo conspicuo», el mercado de bienes raíces de Newport no volvió nunca a ser el mismo. Había sido el más grande y el mejor, y se convirtió en el más vulgar. La «ociosidad

2. Adam Smith, *Wealth of Nations* (Nueva York, Modern Library, 1937), pág. 128.

3. Siempre me entusiasmó otra observación de Smith: «La tardía decisión de los cuáqueros de Pensilvania de liberar a sus esclavos negros nos demuestra que el número de éstos no podía ser muy elevado.» Adam Smith, *Wealth of Nations*, Libro 3 (Nueva York, Modern Library, 1937), capítulo 2.

conspicua» hizo que incluso las hijas de los ricos encontrasen difícil el descanso. En lo sucesivo, sus distracciones tuvieron que justificarse con fines caritativos, artísticos o intelectuales, o al menos, de alivio sexual. He aquí cómo describe Veblen los efectos sobre el comportamiento de la creciente riqueza:

> ... Como el consumo de los artículos más excelentes es prueba de riqueza, se convierte en algo honorífico; y, en cambio, el hecho de no consumir en la cantidad y calidad debidas, se convierte en síntoma de inferioridad y desmerecimiento. Este crecimiento de una discriminación por la etiqueta en cuando a la excelencia cualitativa en el comer, el beber, etcétera, afecta actualmente, no sólo al estilo de vida, sino también a la educación y a la actividad intelectual del caballero desocupado. Éste deja de ser simplemente el varón triunfal y agresivo, el hombre fuerte, intrépido y de recursos. A fin de no caer en la estulticia, debe cultivar también su gusto, viéndose obligado a distinguir con cierta agudeza entre los artículos de consumo buenos y malos. Se convierte en un *coinoisseur* de las comidas apetecibles en diverso grado, de las bebidas y de las joyas, de la arquitectura y el mobiliario, de las armas, los juegos, las bailarinas y los narcóticos. Este cultivo de la facultad estética requiere tiempo y aplicación, y, por consiguiente, las exigencias impuestas en este sentido a los caballeros tienden a transformar su vida de holganza en una aplicación más o menos ardua a la tarea de aprender cómo llevar una vida de ostensible ociosidad de una manera distinguida.[4]

También es larga la lista de escritores buenos pero menos inspirados, como el viejo Mill, Thomas Malthus, Henry George, Alfred Marshall y (sujeto a ciertas reservas, a las que habremos de referirnos) John Maynard Keynes. Sería, pues, difícil censurar de un modo general los méritos literarios de los economistas de habla inglesa.

4. Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class* (Nueva York: Macmillan, 1912), págs. 74-75.

IV

Pero es posible que esto no resuelva toda la cuestión. Se dirá que, cuando los economistas han llegado al núcleo técnico de la materia, como hizo Ricardo en sus *Principios,* o cuando se han enfrentado con toda la complejidad de los modernos problemas económicos, como hizo Keynes en *La teoría general,* se han vuelto oscuros e inaccesibles. Sin duda algunos encontrarán significativo que el mejor escritor, según mi criterio, fuese casi el primero. Se dirá que, si Smith o Mill escribiesen hoy sobre economía, tendrían una prosa tan incomprensible o tan condescendiente como sus contemporáneos.

Esto confunde el problema de la exposición compleja o de la percepción científica con la mala escritura. Los problemas de Ricardo no eran más difíciles que los que fueron claramente discutidos por Malthus o por Mill, y no profundizó mucho más en ellos. La fama de mal escritor de Ricardo fue muy merecida. Además, no tenía nada de escritor científico. Su prosa era torpe, vacilante e indescifrable en cuanto a lo que quería significar, y el hombre tenía por costumbre sentar vigorosas proposiciones y comentarlas después hasta casi destruirlas. Según él, el precio natural del trabajo era aquel que «permitiese a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza». Pero, al cabo de un par de páginas, suspendía la aplicación de esta ley heroica (e histórica) en las sociedades «progresivas», entre las que se hallaban la Inglaterra de su época y otras consideradas por él como importantes. Al mismo tiempo, ampliaba el concepto de subsistencia para incluir en él las conveniencias, que eran todos los lujos a los que el trabajador se había acostumbrado o podía acostumbrarse. También modificó la teoría de la población, de la que dependía su proposición, para excluir a los ingleses, aunque conservaba toda su fuerza y todos sus efectos en lo tocante a los irlandeses. Esto no es escribir bien, ni aplicar un método científico. Es escribir mal, debido a un modo de pensar incompleto.

La manera de escribir de Keynes, en su *Teoría general* merece un comentario parecido, aunque menos severo. Keynes ha sido aclamado por muchos como un maestro

de la prosa inglesa. Buena parte de estos aplausos procedieron de los economistas, que no podían ser los mejores jueces. Muchos aprobaban sus críticas del tratado de Versalles, o de Winson Churchill, o sus agradables recuerdos sobre académicos contemporáneos. Pero lo que acredita realmente a un buen escritor es que continúe con un tema difícil hasta haber profundizado, no sólo en el problema, sino también en su exposición. Y esto no lo hizo Keynes. *La teoría general* es un acróstico de prosa inglesa. El hecho de que fuese un libro importante no debe inducir a nadie a decir que está bien escrito. En realidad, ni siquiera está terminado. Aunque nuevas, sus ideas no eran intrínsecamente más complejas que las expuestas, con autoridad, por A. C. Pigou, y, con cierta elocuencia eclesiástica, por Alfred Marshall. Otros escritores —Mrs. Joan Robinson, el profesor Hansen, Harris y Samuelson— tradujeron las ideas de Keynes a un inglés comprensible, demostrando de este modo que la cosa era factible. De haber sido Keynes mejor escritor —la paciencia tiene cierta notoriedad como componente del genio—, habría realizado él mismo esta tarea.[5] Habría podido exponer en claro inglés las ideas de *La teoría general.*

La influencia de este libro, combinada con su incomprensibilidad, plantea otra cuestión: si las declaraciones claras y sin ambigüedades son los mejores medios de persuasión en economía. Creo que, en esto, podemos tener ciertas dudas.

V

Si el lenguaje de la Biblia hubiese sido claro y directo, si se hubiesen suprimido sus ambigüedades y contradic-

5. Los que creen que esto menosprecia la dificultad de las ideas expuestas por Keynes deben fijarse en el descuido de sus expresiones no técnicas en este volumen. Las frases siguientes corresponden a un resumen de su posición en un capítulo anterior: «El célebre optimismo de la teoría económica tradicional, que hizo que los economistas fuesen considerados como Cándidos que, habiendo dejado este mundo por el cultivo de sus jardines, enseñan que todo es para bien en el mejor de los mundos, con tal de que lo dejemos en paz, debe también su origen, creo yo, a que se olvidaron de tomar en cuenta la rémora que supone para la prosperidad una insuficiencia de demanda efectiva.» *The General Theory of Employment Interest and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936), pág. 33.

ciones, y si se hubiese modernizado constantemente el estilo para adaptarlo al gusto de las épocas, es casi seguro que habría tenido, o llegado a tener, menos influencia. En la conocida versión del rey Jacobo, tiene tres cualidades compelentes. La construcción y la terminología arcaicas producen una tensión especial en el lector. Por consiguiente, cuando éste acaba de leer, digamos, el Levítico, ha puesto interés en lo que ha leído. No es algo que pueda olvidar seguidamente, como un artículo de Alsop o incluso de Lippman. Le ha costado demasiado comprenderlo.

Las contradicciones del Antiguo Testamento significan también que, con un poco de esfuerzo, cualquiera puede encontrar una fe que esté de acuerdo con sus preferencias y un código moral que se adapte a sus gustos, aunque sean un poco depravados. Por consiguiente, los disidentes no se ven excluidos de la fe, sino que pueden acomodarse a ella en otro capítulo.

Por último, las ambigüedades de las Escrituras permiten un debate interminable sobre su significado. Esto es lo más importante para incitar a la fe, pues, al defender su variante preferida sobre una proposición particular, el contendiente se compromete con toda la Escritura.

La dificultad, la contradicción y la ambigüedad han prestado servicios parecidos a la economía. Cualquiera que haya estudiado a Ricardo, Marx y Keynes, necesita sentir que ha conseguido algo con su esfuerzo. Por tanto, está fuertemente predispuesto a creer. Las obras de Ricardo contienen alternativas suficientes, y las de Marx contradicciones bastantes, para que el lector pueda escoger las interpretaciones que prefiera.[6] Y los tres autores se prestaron magníficamente a la discusión de lo que habían querido significar. Son muchos miles los que los

6. Desde los tiempos bíblicos, ningún gran personaje se ha prestado a tan variadas interpretaciones como Marx. Esto se debe en parte a su modo de expresión, en parte a las contradicciones inherentes a algunas de las ideas y en parte al hecho de que una gran porción de su obra no había sido determinada cuando murió y, por ello, muchas contradicciones que, de otro modo, habrían sido corregidas o tachadas, pasaron a los libros impresos. Esta es la razón de que la interpretación y la reinterpretación de las obras de Marx no haya sido tarea propia de los eruditos, sino de los profesionales.

leen, más que por aprender, para poder participar de modo convincente en las discusiones sobre lo que escribieron.

El caso de Keynes es particularmente interesante, porque, antes de la publicación de la terriblemente difícil *Teoría general,* había defendido su principal conclusión —la política fiscal como antídoto de la depresión— en un inglés muy claro, tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña. Entonces, había ejercido poca influencia. Después, con *La teoría general,* enzarzó a los economistas en un debate altamente profesional sobre conceptos técnicos y su interpretación. Sus recomendaciones prácticas no constituyeron los temas centrales de esta discusión. Pero los que participaron en ella llevaron su programa práctico a Washington y a Whitehall. ¿Habría tenido tanta influencia un libro sencillo y claramente redactado como el publicado más tarde por el profesor Alvin Hansen (entre otros)? Aunque lo siento, tengo que inclinarme por la duda.

Sin embargo, la ambigüedad es una táctica que no todos deben emplear. Los economistas se agarrarán a las ideas mal expresadas de un hombre realmente grande y discutirán sobre su pensamiento. Otros harían mejor en no correr ese riesgo.

VI

Hasta ahora, me he referido a obras de economía clásicas (en el sentido amplio de la palabra) y no a escritos contemporáneos. Ha llegado el momento de considerar el complicado lenguaje y las difíciles matemáticas de las colaboraciones actuales, no sólo en *Econometrica* y en *The Review of Economic Studies,* sino también en *The Economical Journal* y en *The American Economic Review.* Aquí, no se trata ya puramente de una cuestión de lenguaje. Estos artículos están, evidentemente, fuera del alcance de un profano inteligente. ¿Será posible que estén también fuera de la realidad y que sean fruto de la ambición de algunos eruditos, empeñados en construir un mundo a su gusto y que sólo ellos puedan comprender? La duda no es exclusiva de los no economistas. El profesor Samuelson, en su discurso presidencial a la «American Economic Association», observó, hace varios años, que los tres anteriores discursos presidenciales habían sido otras tantas acusaciones contra la economía matemática y que el más vigoroso había merecido el aplauso del auditorio puesto en pie. Una vez, cuando estuve en Rusia para visitar a los economistas soviéticos, pasé una larga tarde escuchando un debate sobre el empleo de modelos matemáticos en planificación. Al terminar, un anciano erudito, que también había encontrado muy pesado todo aquello, me preguntó ingeniosamente si no creía que debía haber aún «algún lugar» para la anticuada fórmula marxista de la teoría del valor del trabajo.

Aquí se trata menos del lenguaje de la economía que de su sociología. Una vez comprendido esto, el profano puede observar con ecuanimidad lo que no comprende.

Los economistas profesionales, como los miembros de los «gangs» urbanos, las congregaciones religiosas, las tribus aborígenes, los regimientos ingleses, los gremios artesanos, los clubs de moda, los eruditos, los poseedores de pasaporte diplomático y, según se dice, los que persiguen fines criminales que exigen mucha inteligencia, sienten el deseo, natural en todos estos grupos, de delimitar y salvaguardar la frontera entre sus miembros y los que no lo son. Esto ha sido llamado, según los casos, instinto de tribu, de «gang», de club, de gremio, sindical o aristocrático.

La diferenciación de los socios de aquellos que no lo son se completa invariablemente con un sistema gradual de prestigio dentro del grupo tribal. Y —cuestión vital— ambas cosas están íntimamente relacionadas. Si los miembros del grupo tribal tienen conciencia suficiente de la frontera que les separa del resto del mundo, la tribu se convierte en *el* mundo de sus miembros. Sus límites y los horizontes mentales de sus miembros son coincidentes. Esto significa, a su vez, que el sistema de prestigio de la tribu es el único que tiene significado para los miembros y que adquiere una importancia suprema para ellos. Entonces, la posición más honorífica del grupo tribal se convierte en la posición más honorífica del universo. Si la escuela es todo lo que cuenta, el primero de clase adquiere una grandeza imposible de superar. En Barchester Close, la eminencia del obispo era absoluta, porque nadie conocía el mundo que se extendía más allá. Algo pareci-

do puede decirse de los que conocen los secretos de la CIA o de los que trabajan en la Casa Blanca. En cada caso, todo lo que está dentro depende de la exclusión de lo que está fuera.

El sistema de prestigio de la economía está completamente de acuerdo con estos principios. Asigna, y con razón, la posición más baja al hombre que maneja la política cotidiana. Pues este individuo, que se preocupa de la prudencia de un nuevo impuesto o de la necesidad de aumentar un déficit, se ve inmediatamente envuelto en diversos juicios políticos y morales. Esto le pone en comunicación con el mundo exterior. En esta situación, constituye una amenaza para la línea que separa el grupo tribal del resto de la sociedad y, en consecuencia, para el sistema de prestigio de la profesión. Además, sus logros son valorados, no por sus superiores profesionales, sino por extranjeros. Esto hace difícil adaptarle a la jerarquía profesional y es un buen argumento en favor de su permanencia en el nivel más bajo.[7, 8]

También se asigna una posición muy baja a los economistas que, aun abjurando de todo interés en asuntos prácticos, se ocupan de disciplinas afines: sociología urbana, educación, causas sociales de la pobreza o delincuencia juvenil. La razón es la misma. Estos hombres son también enemigos de la delimitación tribal, pues sus logros no dependen del juicio de los economistas, y, por ello, no pueden integrarse en la escala establecida. Sus colegas presumen que escapan a los rigores de su materia propia.

A niveles superiores, la economía se separa plenamente de las cuestiones prácticas y de la influencia de otros campos de conocimiento, con excepción de las matemáticas y de la estadística. Podemos imaginarnos toda esta estructura de prestigio como una pirámide o un cono huecos, cuyos lados, aunque transparentes y con numerosas aberturas en la base, se hacen cada vez más opacos e impermeables al acercarse al vértice. Las posiciones próximas a éste quedan, pues, totalmente protegidas de la comunicación y la influencia exteriores. Aquí, el trabajo es puro en sentido literal. Quedan excluidas las cuestiones de aplicación práctica, así como la influencia de otras disciplinas. Y, siendo así, la labor puede acomodarse a las técnicas analíticas que el hombre estudioso desea emplear. Estas técnicas pueden no ser matemáticas, pero la ausencia de consideraciones prácticas extrañas conduce naturalmente a la técnica matemática. Inútil decir que la comunicación queda estrechamente limitada a los del interior de la pirámide, y que la ascensión a niveles superiores dentro de la pirámide se produce exclusivamente por la acción de los otros ocupantes. De este modo, los patrones de éxito que conducen al reconocimiento se perpetúan por sí mismos. No constituye una crítica decir que este trabajo no tiene relación con el mundo real. Este divorcio es su característica más acusada.[9]

7. Al menos, en los Estados Unidos, se procede de un modo similar con miembros que, siendo buenos maestros, gozan de la aprobación de sus estudiantes.

8. Así, Keynes fue poco considerado durante su vida. El profesor Schumpeter, en su *History of Economic Analysis*, donde pretendió plasmar una opinión autorizada sobre prioridad profesional, confirma este juicio y funda su desaprobación en la vulgar preocupación de Keynes por cuestiones útiles y prácticas. Censura a Ricardo por motivos parecidos.

En los días de su elección para el Senado de los Estados Unidos, el profesor Paul Douglas ocupaba una elevada posición en el sistema de prestigio de la profesión y acababa de cumplir su tiempo como presidente de la «American Economic Association». Aunque los economistas siguieron jactándose de sus logros, y aplaudieron particularmente su demostración de la versatilidad de su oficio, ya no pudo darse seria importancia profesional a sus escritos o a su actitud en cuestiones técnicas. De economista eminente, se convirtió en economista eminente en política. Indudablemente, esta solución del asunto es muy sensata. Encajar a un senador de los Estados Unidos en el sistema de prestigio de la profesión sería una cosa muy difícil. Es mejor conformarse con un rango puramente nominal.

9. Esto explica por qué los economistas profesionales de más elevada posición presentan a menudo proposiciones, para la abolición de empresas o sindicatos, la prohibición de los oligopolios, la imposición de la libre competencia, el desempleo terapéutico, la deflación catártica, la eliminación de los Bancos centrales, la derogación de los impuestos sobre la renta, que nada tienen de prácticas, sin que por ello su reputación padezca. Se prescinde de la capacidad de introducir estas medidas en su contexto político y social. Preocuparse de ello acarrearía el descrédito.

VII

No me corresponde, aquí, formular juicios acerca de esta estructura de prestigio, ni compararla con la de otras disciplinas científicas. En un mundo donde se requieren muchos economistas con fines pedagógicos y de otras clases, parece muy adecuada una disposición que impida a muchos de ellos el dar consejos públicos. En otro caso, los consejos serían tantos que no habría tiempo para escucharlos y menos para llevarlos a la práctica. Muchas de las discusiones empeñadas en la cima de la pirámide son ociosas: en ella se construyen modelos económicos que nada tienen que ver con la realidad; se critican, se reforman, se recomiendan a veces y, ¡ay!, se olvidan completamente. Pero, como ocurre a menudo, tampoco aquí hay modo de separar los trabajos inútiles de otros que pueden ser valiosos, y cualquier esfuerzo en este sentido sería intrínsecamente perjudicial. Los países opulentos tienen la suerte de que el costo de la discusión económica sea muy bajo, y, por consiguiente, se pueden permitir este lujo. Además, los modelos construidos de este modo, aunque carezcan de valor práctico, desempeñan una útil función académica. El problema más antiguo de la educación económica es la manera de excluir a los incompetentes. Cierto dominio de la fluidez verbal —capacidad de hablar con desparpajo y sentenciosamente sobre la relación de la afluencia de dinero con el nivel de precios— resulta fácil para los no entendidos y puede ser incluso ayudado por una inteligencia ligeramente debilitada. La exigencia de capacidad para dominar modelos difíciles, incluidos aquellos para los que se necesitan conocimientos matemáticos, constituye una criba sumamente útil.[10]

De esta breve excursión por la sociología de la economía se desprende claramente, y esto es lo que nos importa en este momento, la manera en que el profano

10. Sin embargo, es indiscutible que en economía una dedicación prolongada a los ejercicios matemáticos puede resultar perjudicial. Conduce a la atrofia del juicio y de la intuición, que son indispensables para las soluciones reales, y, en ocasiones, conduce también a un hábito mental que excluye, simplemente, toda consideración de los factores matemáticamente inconvenientes.

o el conocedor de otras disciplinas deben considerar los escritos económicos contemporáneos. Su importancia para el mundo real no es muy grande. Y, en su mayor parte, y especialmente en los sectores elevados de la pirámide, no pretende tenerla. Por consiguiente, puede ser ignorada.[11] Encaminada a excluir cuestiones prácticas, nada se pierde prácticamente. Encaminada a excluir al estudioso ajeno, éste puede captar sin mengua la insinuación. El trabajo a niveles menos prestigiosos, debe tener en cuenta informaciones de otras disciplinas y también que la realidad política no se presta a lucubraciones sumamente técnicas y matemáticas. Este trabajo es el que interesa al lector de fuera. Aunque puede no resultarle fácil la lectura, no se siente excluido de ella.

Nada de esto excusa a nadie de dominar las ideas y la terminología fundamentales de la economía. El profano inteligente debe también esperar tropezarse con buenos economistas que son escritores difíciles, aunque algunos de ellos hayan sido muy buenos escritores. Debe saber, además, que, al menos para unos cuantos hombres grandes, la ambigüedad en la expresión fue un factor positivo. Pero, aparte de estas excepciones, puede pensar sin temor que, en economía, lo que es absolutamente misterioso carece probablemente de importancia.

11. El profano puede consolarse con el hecho de que la mayor parte de este material esotérico no es leído por los otros economistas, ni siquiera por los editores que lo publican. En la profesión económica, el director de un periódico técnico no especializado en econometría o estadística matemática goza de un prestigio solamente moderado. Se acepta, además, que el director debe poseer en cierta medida juicio práctico. Esto significa que, generalmente, es incapaz de leer las colaboraciones más prestigiosas, que, sin embargo, debe publicar. Por esto el editor suele buscar la ayuda de un técnico matemático que revise esta parte del trabajo y en cuya palabra confía ciegamente. Un confuso silencio encubre esta maniobra.

3

CÓMO LLEGÓ KEYNES A AMÉRICA

Creo que estoy escribiendo un libro sobre teoría económica que producirá una gran revolución —supongo que no en seguida, sino en el curso de los próximos diez años— en la manera de pensar del mundo sobre los problemas económicos.

CARTA DE JOHN MAYNARD KEYNES A GEORGES BERNARD SHAW, PRIMERO DE AÑO DE 1935.

El libro más influyente de este siglo sobre política económica y social, *The General Theory of Employment Interest and Money,* de John Maynard Keynes, fue publicado en 1936, en Inglaterra y en los Estados Unidos. No hace mucho tiempo, se editó en América la primera edición en rústica de esta obra, y las pocas personas que aprovecharon la ganga debieron sentirse intrigadas por la razón de que el libro hubiese tenido tanta influencia. Aunque firmemente persuadidas de su propia inteligencia, se sintieron incapaces de leerlo. Por consiguiente, debieron preguntarse cómo pudo convencer a tantas otras personas, entre las que sin duda habría algunas menos sagaces y aplicadas que ellas mismas. Ésta fue solamente una de las muchas cosas notables de este libro y de la

revolución que provocó.

Según la opinión general, aunque no del todo universal, la revolución keynesiana fue una de las grandes hazañas modernas en la evolución social. Hizo que el marxismo se detuviese de pronto en los países avanzados. Condujo a un nivel de realización económica que inspiró a los amargados conservadores panegíricos de una vulgaridad jamás igualada. Sin embargo, los responsables no consiguieron honores y sí algunas censuras. Durante largo tiempo, la fama de keynesiano activo despertaba las iras de aquellos que equiparaban el progreso social a la subversión. Los afectados se acostumbraron a expresarse de un modo reticente. Como ulterior consecuencia de ello, la historia de esta revolución ha sido quizá la que peor se ha contado en nuestra era.

Ya es hora de que conozcamos mejor esta parte de nuestra Historia y de aquellos que la hicieron, y voy a contribuir un poco a ello. La cosa se debió, en gran parte, al carácter abstruso casi único de *La teoría general* y, por ende, a la necesidad de traducir y explicar sus ideas a los funcionarios oficiales, a los estudiosos y al público en general. Como mesiánico que era, Keynes dependió en gran manera de sus profetas.

La teoría general apareció durante el sexto año de la Gran Depresión y cuando Keynes tenía cincuenta y tres. En aquella época, Keynes, como su gran contemporáneo Churchill, fue considerado demasiado cándido e inconveniente para merecer confianza. Los funcionarios públicos no siempre admiran a los que dicen cómo debería ser una política justa. Lo que más necesitan, sobre todo en asuntos exteriores, son hombres que encuentren razones persuasivas para una política injusta. Keynes había previsto graves dificultades dimanantes de las cláusulas sobre reparaciones del tratado de Versalles, y las había pregonado en *The Economic Consequences of the Peace,* brillante libro polémico que tal vez exageró sus alegatos y que fue ciertamente injusto con Woodrow Wilson, pero que, sin embargo, brindó la que resultó ser una visión de los desastres económicos de la posguerra más clara de lo que hubiesen deseado los hombres de opiniones más oficiales.

En otro libro, publicado en fecha más tardía de los años veinte, mostró igual falta de tacto con respecto a

los que preconizaban un desempleo masivo en Inglaterra para devolver a la libra esterlina su paridad de antes de la guerra con el dólar, según el patrón oro. El hombre inmediatamente responsable de este esfuerzo, cuya voz era considerada como el colmo de la ortodoxia en los asuntos económicos de la época, era el entonces Canciller del Exchequer, Winston Churchill, y el libro se titulaba *The Economic Consequences of Mr. Churchill.*

Desde 1920 hasta 1940, Keynes fue muy buscado por los estudiosos y los intelectuales de Cambridge y de Londres; fue muy conocido en los círculos teatrales y artísticos londineses; dirigió una compañía de seguros; ganó, y a veces perdió, montones de dinero, y fue periodista muy influyente. Pero no mereció verdadera confianza en cuestiones públicas. Los grandes sindicatos, que identifican la confianza con la sumisión, lo mantuvieron apartado. Entonces, vino la Depresión. Hubo mucho paro y muchos sufrimientos. Hombres solventes fueron a la quiebra. Fue necesario, aunque desagradable, escuchar a los ingenuos que tenían algo que decir en lo tocante a remedios. El escuchar es el terrible castigo que reservan los dioses a los estadistas de tiempos de prosperidad.

Uno de los indicios de lo lejos que ha llegado la revolución keyseniana es que la tesis central de *La teoría general* se considera ahora como cosa bastante corriente. Hasta que apareció esta obra, los economistas de tradición clásica (o no socialista) habían presumido que la economía, abandonada a sus propios medios, encontraba su equilibrio con el pleno empleo. Los aumentos y las disminuciones en los salarios y en los tipos de interés se producirían como cosas necesarias para conseguir aquel halagüeño resultado. Si los hombres se quedaban sin empleo, sus sueldos bajarían en relación con los precios. Con sueldos más bajos y márgenes más amplios, sería beneficioso emplear a aquellos cuyo trabajo no hubiese sido anteriormente remunerador. De esto se desprendía que las medidas para mantener los salarios artificialmente elevados, como resultado de los (según se decía) desconsiderados esfuerzos de los sindicatos, provocarían el paro. Estos esfuerzos estaban condenados a ser la causa principal del desempleo.

Las oscilaciones en los tipos de interés representaban un papel complementario, al asegurar que, en definitiva,

se gastarían todos los ingresos. Así, cuando la gente decidiese, por alguna razón, aumentar sus ahorros, bajarían los tipos de interés del dinero ahora más abundante y disponible para el crédito. Esto conduciría, a su vez, a un aumento en las inversiones. Los crecientes desembolsos para bienes de inversión compensarían la reducción de los gastos por parte de los consumidores más frugales. De esta manera, se evitaba que los cambios en los gastos del consumidor o en las decisiones de inversión produjesen variaciones en el gasto total que conduciría al paro.

Keynes sostenía que ni las oscilaciones de los salarios, ni los cambios en el tipo de interés, producían necesariamente este efecto beneficioso. Centraba la atención en el total del poder adquisitivo en la economía: lo que se ha enseñado a los novatos a llamar demanda agregada. Las reducciones de salarios podían no aumentar el empleo; conjuntamente con otros cambios, podían simplemente reducir esta demanda agregada. Y mantenía que el interés no era el precio que se pagaba a la gente por ahorrar, sino el precio que ésta obtenía por cambiar cantidades de dinero o su equivalente, que era lo que prefería, por formas menos líquidas de inversión. Y era difícil reducir el interés más allá de cierto nivel. Por tanto, si la gente procuraba ahorrar más, esto había de significar forzosamente tipos más bajos de interés y un consiguiente aumento en la inversión. En otro caso, la demanda total de artículos podía descender, junto con el empleo y también la inversión, hasta que el ahorro volviese a estar en línea con la inversión, gracias a la presión de la penuria que había reducido el ahorro en favor del consumo. La economía encontraría su equilibrio, no en el pleno empleo, sino en una cantidad no especificada de desempleo.

De este diagnóstico se desprendía el remedio. Éste consistía en volver a situar la demanda agregada al nivel en que todos los trabajadores dispuestos a emplearse pudiesen hacerlo; y esto podía conseguirse completando el gasto privado con el gasto público. Ésta debía ser la política a seguir siempre que las intenciones de ahorrar excediesen a las intenciones de invertir. Como el gasto público no realizaría su función equilibradora si había impuestos de compensación (que es una forma de ahorro), el gasto público tenía que financiarse con el crédito, o

sea incurriendo en un déficit. Esto pensaba Keynes, si es que puede condensarse en dos párrafos. *La teoría general* es más difícil. Consta de casi 400 páginas, algunas de ellas de una oscuridad fascinante.

Antes de la publicación de *La teoría general,* Keynes había presentado sus ideas directamente al presidente Roosevelt, sobre todo en una famosa carta del *New York Times,* el 31 de diciembre de 1933: «Hago enorme hincapié en el aumento del poder adquisitivo nacional resultante de los gastos del Gobierno financiados con empréstitos.» Y visitó a Roosevelt en el verano de 1934, para defender su tesis, aunque la sesión fue poco fructífera; cada uno de los interlocutores concibió, durante la reunión, ciertas dudas sobre el sentido común del otro.

Mientras tanto, dos importantes funcionarios de Washington, Marriner Eccles, banquero excepcionalmente capacitado de Utah, que llegaría a presidente de la Junta de Reserva Federal, y Lauchlin Currie, flamante profesor de Harvard que fue subdirector de investigaciones de esa institución y, más tarde, consejero económico de Roosevelt (y, más tarde aún, víctima eminente de la persecución de McCarthy), habían llegado por su cuenta a conclusiones parecidas a las de Keynes en cuanto a la orientación adecuada de la política fiscal. Cuando apareció *La teoría general,* ambos la tomaron como confirmación de la orientación que habían preconizado. Currie, brillante economista y profesor, era también hábil e influyente intérprete de las ideas en la comunidad de Washington. No era frecuente que las nuevas ideas importantes sobre economía entrasen en un Gobierno por medio de un Banco central. Pero que nadie se inquiete. No existe el menor indicio de que pueda volver a ocurrir.[1]

Paralelamente a la obra de Keynes de los años treinta, y rivalizando con ella en importancia, aunque no en fama, aparecieron los trabajos de Kuznets y de un grupo de jóvenes economistas y estadísticos de la Universidad de Pennsylvania, de la Oficina Nacional de Investigación Económica y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Éstos desarrollaron las primeras y anteriores nociones de los que son hoy conceptos corrientes de renta nacional y producto nacional bruto, estudiando sus componentes y calculando sus importes. Entre lo que compone la renta nacional y el producto nacional bruto, figuraban el ahorro, la inversión, el agregado de renta disponible y las otras magnitudes de las que hablaba Keynes. Como resultado de ello, los que traducían las ideas de Keynes en acción podían saber ahora, no sólo lo que habían de hacer, sino también en qué cantidad. Y muchos que nunca se habían dejado convencer por las abstracciones keynesianas tuvieron que creer en los números concretos de Kuznets y de sus imaginativos colegas.

1. Si Currie no alcanzó un puesto importante en Harvard se debió en parte a que sus ideas, que eran brillante anticipación de las de Keynes, fueron consideradas poco científicas hasta que Keynes les dio respetabilidad. La economía es muy complicada.

Sin embargo, la trompeta que sonó en Cambridge, Inglaterra —si se me permite usar metáforas en este libro particular—, fue claramente oída en Cambridge, Massachusetts. Harvard fue el camino principal por donde entraron las ideas de Keynes en los Estados Unidos. Los conservadores se inquietan porque dicen que las universidades son centros de perturbadoras innovaciones. Sus temores pueden ser exagerados pero no carecen de fundamento.

A finales de los años treinta, Harvard tenía una nutrida comunidad de jóvenes economistas, la mayoría de ellos retenidos allí debido a la escasez de empleos que Keynes pretendía remediar. Confiaban, como es normal en los jóvenes, en su capacidad de rehacer el mundo, y, a diferencia de generaciones menos afortunadas, tenían oportunidad de hacerlo. Poseían también indicios de lo que se necesitaba. El paro masivo continuaba un año tras otro. Era vergonzoso seguir diciendo a los jóvenes que esto no era más que una interrupción temporal de la regla del pleno empleo y que lo único que se necesitaba era conseguir una reducción de los salarios.

Paul Samuelson, que más tarde enseñó economía a toda una generación y que, casi desde el principio, fue reconocido como líder de la joven comunidad keynesiana, comparó el entusiasmo de los jóvenes economistas, cuando la aparición del libro de Keynes, al de Keats cuando hojeó por primera vez el *Homero* de Chapman. Algunos se preguntarán si los economistas son capaces de una emoción tan refinada, pero el efecto fue ciertamente gran-

de. Allí estaba un remedio a la presente aflicción. No destruía el sistema, sino que lo salvaba. Los no revolucionarios creyeron que era demasiado bueno para ser verdad. Los revolucionarios ocasionales pensaron que lo era. Durante el día, se enseñaba aún la vieja economía; pero, por la noche, y casi todas las noches desde 1936 en adelante, casi todos los miembros de la comunidad de Harvard comentaban a Keynes.

Esto habría podido quedar en una discusión más bien académica. Como en los casos de la Biblia y de Marx, la oscuridad estimulaba el debate abstracto. Pero en 1938, los instintos prácticos que los economistas logran reprimir a veces fueron catalizados por la llegada a Cambridge, desde Minnesota, de Alvin H. Hansen. Éste tenía a la sazón cincuenta años, era un buen maestro y un colega muy apreciado. Pero, por encima de todo, era un hombre para quien las ideas económicas no podían separarse de su uso.

La mayoría de los economistas de sólida reputación habían rechazado a Keynes. Ante el dilema de cambiar de modo de pensar o demostrar que no había necesidad de hacerlo, casi todos se inclinaron por la segunda alternativa. Así estaban las cosas, cuando Hansen, que gozaba también de sólida reputación, cambió de idea. Aunque había criticado severamente algunas proposiciones centrales del *Tratado del dinero,* obra inmediatamente anterior de Keynes, y mostró al principio poco entusiasmo por *La teoría general,* pronto se convenció de la importancia de Keynes.

Empezó a exponer sus ideas en libros, artículos y conferencias, y a aplicarlas al escenario americano. Persuadió a sus estudiantes y a sus colegas más jóvenes de que, no sólo habían de comprender aquellas ideas, sino que habían de hacerlas comprender a los demás, a fin de que fuesen llevadas a la práctica. Sin pretenderlo, y quizá sin advertirlo del todo, se convirtió en el caudillo de una cruzada. A finales de los años treinta, el seminario de Hansen en la nueva Escuela Superior de Administración Pública fue regularmente visitado por los artífices políticos de Washington. Con frecuencia, los estudiantes no cabían en el salón. Uno tenía la impresión de que era el acontecimiento más importante del país, y quizás era acertada esta impresión.

Los funcionarios se llevaron a Washington las ideas de Hansen y, tal vez aún más, su sentido de convicción. Con el tiempo, hubo también una fuerte emigración de estudiantes y de colegas jóvenes a la capital. Entre otros muchos, podemos citar a Richard Gilbert, más tarde principal artífice del desarrollo económico del Pakistán, y que era confidente de Harry Hopkins; Richard Musgsave, que estuvo más tarde en Princeton y en otras universidades, que de momento volvió a Harvard, y que aplicó las ideas de Keynes y de Hansen al sistema fiscal; Alan Sweezy, del «Instituto de Tecnología» de California, que pasó a la Reserva Federal y al WPA; George Jaszi, que ingresó en el Departamento de Comercio; G. Griffith Johnson, que sirvió en la Tesorería, en la Junta de Recursos de Seguridad Nacional y en la Casa Blanca; y Walter Salant, ahora en la «Brookings Institution», que tuvo cargos influyentes en varias agencias federales. Keynes escribió en sentido laudatorio acerca de este grupo de jóvenes discípulos de Washington.

Las discusiones que habían empezado en Cambridge continuaron durante los años de la guerra en Washington, donde se encontraban ahora casi todos los que habían participado en aquéllas. Uno de los más destacados, íntimo amigo de Hansen, pero sin otra relación con el grupo de Harvard, era el hoy difunto Gerhard Colm, de la Oficina del Presupuesto. Colm, refugiado alemán, había pasado de una posición influyente en Alemania a una de gran responsabilidad en el Gobierno de los Estados Unidos, todo ello en unos cinco años. Representó un importante papel en reducir las proposiciones keysenianas a cálculos viables de costos y cantidades. La política keynesiana llegó a ser crucial para lo que se llamó planificación de posguerra, para evitar que volviese a producirse un paro masivo.

Mientras tanto, otros buscaron mayor audiencia. Seymour Harris, otro colaborador de Hansen y uno de los primeros conversos de Keynes, se transformó en el más prolífico exponente de las ideas de éstos, antes de llegar a ser uno de los más prolíficos eruditos de los tiempos modernos. Publicó media docena de libros acerca de Keynes y esbozó sus ideas en centenares de cartas, discursos, informes, declaraciones ante el Congreso y artículos. El profesor Samuelson, mencionado anteriormente, plasmó

las ideas keynesianas en el que llegó a ser (y sigue siendo) el libro de texto más influyente sobre economía, desde la última gran exposición del sistema clásico por Alfred Marshall. Lloyd Metzler, de la Universidad de Chicago, aplicó el sistema keynesiano al comercio internacional. Lloyd G. Reynolds reunió un grupo de inteligentes y jóvenes economistas en Yale e hizo de esta universidad un importante centro de discusión de las nuevas ideas.

Pero la influencia de Harvard no se limitó a los Estados Unidos. Casi al mismo tiempo que llegó a Cambridge, Massachusetts, *La teoría general,* llegó también un joven graduado canadiense llamado Robert Bryce. Recién llegado de Cambridge, Inglaterra, donde había asistido al seminario de Keynes, estaba especialmente autorizado para explicar lo que quería decir Keynes en sus pasajes más oscuros. Con otros graduados canadienses, Bryce volvió a Ottawa, donde ocupó una serie de cargos importantes hasta ser nombrado subsecretario de Hacienda. El Canadá fue tal vez el primer país que se entregó de manera inequívoca a una política económica keynesiana.

Mientras tanto, gracias a los keynesianos académicos, empezaron a interesarse por todo esto unos cuantos hombres de negocios. Dos industriales de Nueva Inglaterra, Henry S. Dennison, de la «Dennison Manufacturing Company» de Framingham, Massachusetts, y Ralph Flanders, de la «Jones and Lamson Machine Company» de Springfield, Vermont (y más tarde senador de los Estados Unidos por Vermont), contrataron a miembros del grupo de Harvard para que les enseñasen sus ideas. Antes de la guerra, las habían plasmado en un libro, al que también habían contribuido Lincoln Filene, de Boston, y Morris E. Leeds, de Filadelfia, titulado *Toward Full Employement.* Sólo era un poco más inteligible e incluso menos leído que el propio Keynes.[2] En los últimos años de la guerra, el Comité de Desarrollo Económico, dirigido en estas materias por Flanders y por Beardsley Ruml, y también con la ayuda de los keynesianos académicos, empezó a evangelizar a la comunidad de los negocios.

En Washington, la «National Planning Asociation» había sido, durante los años de la guerra, centro de discusión académica de las ideas keynesianas. Al terminar la guerra, Hans Christian Sonne, ingenioso y liberal banquero de Nueva York, se adhirió a la NPA y a las ideas keynesianas. Lo mismo que el CDE, donde Sonne tenía también influencias, la NPA se convirtió en un importante instrumento para la explicación de la política al público en general. (En el otoño de 1949, y en una maniobra en la que combinó la imaginación con una rara diplomacia, Sonne reunió a una docena de economistas de tendencias diferentes en Princeton, y les persuadió de que firmasen una aprobación concreta de la política fiscal keynesiana. El acuerdo fue posteriormente comunicado al Congreso, en sesiones muy famosas, por Arthur Smithies, de Harvard, y Simeon Leland, de la Northwestern University).

En 1946, diez años después de la publicación de *La teoría general,* la «Employment Act» dio al sistema keynesiano el matizado pero explícito apoyo de la ley. Ésta reconocía, como había propugnado Keynes, que el paro y la producción insuficiente debían responder a una política positiva. No decía mucho acerca de la política concreta a seguir, pero afirmaba claramente la responsabilidad del Gobierno Federal en actuar de alguna forma. El Consejo de Asesores Económicos se convirtió, a su vez, en una plataforma para exponer el punto de vista keynesiano de la economía y pronto estuvo en pleno funcionamiento. Leon Keyserling, como miembro fundador y más tarde presidente de aquél, fue un infatigable defensor de las nuevas ideas. Y comprendió, en fase muy temprana, la importancia de ampliarlas en el sentido de abarcar, no sólo la prevención de la depresión, sino también el mantenimiento de un ritmo adecuado de expansión económica. Así se extendió la revolución en sólo un decenio.

Los que piensan en conspiraciones y maniobras clandestinas, se entristecerán al saber que fue una revolución sin organización. Todos los que participaron en ella sentían una profunda impresión de responsabilidad personal por las ideas; era un variable pero profundo afán de persuadir. En Washington, se tenía la fuerte impresión de que los cargos económicos clave tenían que ser desempeñados por personas que comprendiesen el sistema keynesiano y que estuviesen dispuestas a trabajar para implantarlo. Currie dirigía, en la Casa Blanca, una especie

2. Yo hice el borrador.

de oficina de colocaciones oficiosa con este fin. Pero nadie respondió jamás a planes, órdenes, instrucciones o presiones de clase alguna, aparte de sus propias convicciones. Ésta fue quizá la faceta más interesante de la revolución keynesiana.

Sin embargo, había quien sospechaba lo contrario. Y existían ciertas fuerzas contrarrevolucionarias. Nadie podía decir que prefería el paro masivo a Keynes. E incluso hombres de tendencia conservadora optaban por esta política, cuando comprendían lo que significaba..., aunque algunos pedían que se le cambiase el nombre por otro cualquiera. El Comité de Desarrollo Económico, aleccionado en semántica por Ruml, nunca confesaba déficits, sino que hablaba bien acerca de un presupuesto que sólo se equilibraba en condiciones de elevado empleo. Los que combatían a Keynes se veían también estorbados invariablemente por el hecho de que no habían leído (no habían podido leer) el libro. Era como acusar de pornografía al *Kama Sutra* original, sin entender el sánscrito. Sin embargo, cuando se trata de resistir a un cambio social, hay hombres capaces de vencer todos los obstáculos.

Como correspondía, Harvard, y no Washington, fue principal objeto de atención. En los años cincuenta, un grupo de graduados maduros se juntaron en una organización llamada «Veritas Foundation» y financiaron un libro titulado *Keynes at Harvard*. Éste establecía que «Harvard era la rampa de lanzamiento del cohete keynesiano en América». Pero, después, echaba a perder su plausible proposición al identificar el keynesianismo con el socialismo, el fabianismo, el marxismo, el comunismo, el fascismo e incluso el incesto literario, significando con esto que siempre hay una keynesiano que revise las obras de otro keynesiano.[3] Como otros muchos en situaciones parecidas, los autores sacrificaron sus probabilidades de credibilidad al escribir, no para el público, sino para los que pagaban el gasto. La Universidad siguió relativamente tranquila, y el público en general tristemente indiferente. El libro continuó circulando durante largo tiempo entre los sectores más reflexivos de la «John Birch Society».

3. Los autores decían también, alentadoramente, que «se está educando a Galbraith como nuevo príncipe heredero del keynesismo *(sic)*».

De un modo menos trivial, un grupo más influyente de graduados presionó para una investigación del Departamento de Economía, empleando como instrumento el Comité de Inspección que revisa anualmente la obra del Departamento por cuenta de las Juntas de Gobierno. La revolución keynesiana atañe a nuestra historia; por consiguiente, también le interesa esta investigación.

Fue dirigida por Clarence Randall, que estaba entonces indebidamente al frente de la «Island Steel Company», con el apoyo de Sinclair Weeks, importante fabricante de cremalleras, ex senador y tetrarca del ala derecha del Partido Republicano en Massachusetts. Naturalmente, el Comité descubrió que Keynes ejercía, ciertamente, una influencia perniciosa en las ideas económicas de Harvard, y que el Departamento de Economía se inclinaba peligrosamente a su favor. Como siempre, los investigadores, con un par de posibles excepciones, tropezaron con el obstáculo de que no habían leído el libro y de que, por ello, no sabían de cierto lo que atacaban. El Departamento, incluidos los miembros más escépticos en cuanto al análisis de Keynes —ninguno lo aceptaba por entero, y algunos, en pequeña parte—, rechazaron las conclusiones del Comité. Lo propio hizo el presidente, James Bryant Conant, en uno de sus últimos actos oficiales antes de ocupar el cargo de Alto Comisario en Alemania, en 1953. A consecuencia de esta controversia, hubo mucha inquina entre el Departamento y sus críticos.

En años sucesivos, hubo más discusiones acerca del papel de Keynes en Harvard y otras cuestiones afines. Pero la controversia se hizo más amistosa, porque los primitivos investigadores fueron alcanzados por uno de esos fascinantes y paradójicos cambios de que está llena la historia de la revolución keynesiana (y, probablemente, de todas las revoluciones). Poco después de que llegase el Comité a su enojosa conclusión, subió al poder la Administración Eisenhower.

Entonces, Mr. Randall se convirtió en ayudante y consejero de la Presidencia. Mr. Weeks ocupó la Secretaría de Comercio y, casi inmediatamente, se dedicó a atacar al jefe del «Bureau of Standards» sobre la cuestión de la eficacia de las sales de Glauber añadidas a una batería. Habiendo empeñado su prestigio en la lucha contra los sabios y los ingenieros de la nación acerca de la cuestión

de si una batería podía mejorarse administrándole un laxante (según dijo el hoy difunto Bernard DeVoto), no cabía esperar que Mr. Weeks mantuviese otro frente activo contra los economistas de Harvard. Peor aún, tanto él como Mr. Randall estaban asumiendo grandes responsabilidades en la política de la Administración Eisenhower, y esta política adquirió muy pronto un matiz casi tan keynesiano como el del Departamento en Harvard.

El primer presidente del Consejo de Asesores Económicos del presidente Eisenhower fue Arthur F. Burns, de la Universidad de Columbia y de la Oficina Nacional de Investigación Económica (y, más tarde, consejero y presidente de la Junta de Reserva Federal, bajo Richard Nixon). Mr. Burns tenía fama como crítico de Keynes. Hombre respetable y ligeramente anticuado, escribió la introducción al informe anual del «National Bureau» correspondiente a 1946, titulada «La investigación económica y el pensamiento keynesiano de nuestro tiempo». En ella exponía su interpretación crítica del equilibrio keynesiano de la falta de puestos de trabajo y llegaba a la conclusión, tal vez un poco fuerte, de que «los imponentes planes de acción gubernamental que se fundan en la teoría del equilibrio de Keynes deben ser mirados con escepticismo». Alvin Hansen replicó bastante vivamente.

Pero, si Burns miraba a Keynes con escepticismo, veía con repugnancia las recesiones (incluidas aquellas de las que se le podía considerar responsable). En su memoria de 1955, como presidente del Consejo de Asesores Económicos, dijo: «La política de presupuesto puede contribuir al objetivo de máxima producción distribuyendo sabiamente los recursos, *primero, entre los usos privados y los públicos*; segundo, entre los diversos programas de gobierno.» (La bastardilla es mía.) Si Keynes hubiese leído con atención estas frases —acción gubernamental para decidir entre los gastos públicos y los privados—, las habría aplaudido sin reservas. Y, por cierto, un portavoz de la Asociación Nacional de Fabricantes dijo al Comité Económico Conjunto que aquellas palabras «apuntaban directamente a la economía planeada y, en definitiva, socializada».

Después de marcharse Burns, la Administración Eisenhower tuvo un déficit de 9,4 mil millones de dólares en

la renta nacional, para superar la recesión de 1958. Fue, con mucho, el déficit más elevado sufrido por un Gobierno americano en tiempos de paz; fue superior al gasto total en tiempos de paz de la Administración Roosevelt, en cualquier año hasta 1940. Ninguna administración había dado nunca a la economía una dosis tan masiva de medicina keynesiana. Con una administración republicana, con hombres como Mr. Randall y Mr. Weeks siguiendo aquella política, los keynesianos académicos de Harvard y de otras partes se hicieron invulnerables. Keynes dejó de ser un tópico cortés de conversación con tales críticos.

Los presidentes Kennedy y Johnson continuaron la que es hoy política corriente. Aconsejados por Walter Heller, notable y hábil intérprete de las ideas de Keynes, añadieron el nuevo procedimiento de la deliberada reducción de impuestos para sostener la demanda agregada. Y abandonaron, al fin, la ambigüedad con que algunos abogados de las políticas keynesianas combinaban la defensa de medidas para conseguir el pleno empleo y el desarrollo económico con promesas de un presupuesto rápidamente equilibrado. «Pensamos que es contraproducente el esfuerzo de equilibrar con demasiada rapidez nuestro presupuesto, en una economía que opera muy por debajo de su potencial», dijo el presidente Johnson en su informe de 1965.

Hoy, como ya hemos indicado, la política keynesiana constituye la nueva ortodoxia. En todas partes vemos economistas que gozan con su nuevo e indiscutido papel. Así como sus predecesores desviaban la mirada del desempleo, son muchos los que hoy prescinden del nuevo problema —a menudo con un ligero matiz de virtud erudita—, que es la distribución de recursos entre los deseos privados y las necesidades públicas, especialmente las de nuestras ciudades. (En cierto sentido, el éxito keyseniano ha resucitado un viejo problema de la economía, el de la distribución de recursos, en una forma nueva.) Y existe la dependencia, sumamente peligrosa, de los gastos militares. Y existe el problema de la espiral salarios-precios. Pero éstas son otras cuestiones.

El propósito de este ensayo es rendir un homenaje a los que iniciaron la revolución keynesiana en América. Deberíamos estar orgullosos de los hombres que la hicieron posible. Sería inadecuado que sólo los encomiasen los

reaccionarios. Debemos especialmente mucho al valor y a la inteligencia de Alvin Hansen. Sólo superado por Keynes, le corresponde el mérito de haber salvado lo que incluso los conservadores siguen llamando capitalismo.

4

LA ECONOMÍA COMO SISTEMA DE CREENCIAS

Durante el pasado siglo, la economía fue acusada reiteradamente, y no sin fundamento, de no ser utilizada como ciencia, sino como un credo. En este último aspecto, se sostuvo que no servía para la comprensión del fenómeno económico, sino para la eliminación de líneas de pensamiento contrarias o perturbadoras de la disciplina o —cuestión afín— de una influyente comunidad económica o política. Marx definió a los economistas como «representantes científicos de la clase *burguesa*»,[1] y sostuvo que, cuando la burguesía subió al poder en Inglaterra, «ya no se trató [para la economía política] de si este o aquel teorema era verdad, sino de si era útil o perjudicial para el capital, conveniente o inconveniente, políticamente peligroso o no. En vez de desinteresados investigadores, había luchadores a sueldo; en vez de una investigación científica, la mala conciencia y la mala intención de los apologéticos».[2] Thorstein Veblen, después de decir que el modelo competitivo de los economistas clásicos «proporciona la prueba de la absoluta verdad económica, siguió diciendo que «el punto de vista conseguido selectivamente de este modo guía la atención de los escritores clásicos en su observación y comprensión de los he-

1. Carlos Marx, *Miseria de la filosofía* (1847), capítulo 2.
2. Carlos Marx, *El capital*, 2.ª edición (1873). Prólogo del autor.

chos...»[3] Tawney observó que, durante la mayor parte del siglo pasado, el conflicto entre «los derechos individuales y las funciones sociales estuvo marcado por la doctrina de la *armonía inevitable* [la bastardilla es mía] entre los intereses privados y el bien público».[4]

Esta visión de la economía no es exclusiva de los grandes disidentes. Hoy, casi todo el mundo está de acuerdo en que, hasta principios de los años treinta,[5] la teoría de mercado excluía de toda consideración las estructuras de mercado que no pudiesen conciliarse rápidamente con el modelo competitivo de muchos pequeños vendedores o con el caso limitador de una sola empresa monopolística. Esto confirmaba un concepto de sociedad económica cuyas empresas (consiguientemente pequeñas) eran numerosas en el mercado y carecían de poder de mercado, y que tendía a un equilibrio de los beneficios normales y a una óptima distribución de los recursos. En los Estados Unidos, hubo un período —digamos desde 1880 hasta 1930— en que las empresas industriales crecieron muchísimo y, a juzgar por los signos exteriores, ejercieron un gran poder político y de mercado. Al negarse a reconocer científicamente o incluso a legitimar esta tendencia, la teoría económica no se mostró política y socialmente neutral. Quería persuadir a sus discípulos de que apartasen los ojos de la realidad. Salvo cuando se veía un monopolio o un intento de monopolización, la teoría negaba la necesidad de cualquier respuesta social al poder económico. Representaba un papel activo —activamente conservador— en el proceso político.

El papel social y político de la creencia económica fue al menos igualmente importante en el caso de la Ley de Mercados de Say, que tuvo consecuencias prácticas muy profundas. Si, como decía la Ley de Say, no podía haber

3. «El lugar de la ciencia en la civilización moderna: Las preconcepciones de la ciencia económica.» Primera edición 1899, 1900, en *What Veblen Taught* (Nueva York, Viking Press, 1947), pág. 111.

4. R. H. Tawney, *The Adquisitive Society* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1920), pág. 27. Añadió que un logro ulterior de la economía debía ser que «la competencia fuese un sustituto eficaz de la honradez».

5. Época en que Edward Chamberlain y Joan Robinson, siguiendo los anteriores trabajos de Piero Sraffa, introdujeron la noción de diferentes clases de influencias monopolísticas y competitivas en la mayoría de los mercados industriales.

deficiencia o exceso de demanda agregada (si, en realidad, cualquier otra solución revelaba ignorancia de los fundamentos de la economía),[6] no podía ser cuestión de aumentar o reducir los gastos o las rentas públicas para influir en el nivel de la producción total o del empleo. Las posibilidades alternativas sólo permitían una teoría autocorrectora del ciclo de los negocios u otra que permitiese (o fomentase) el reajuste, es decir, la reducción, de los niveles de salarios, o la corrección de otro error especial de equilibrio. Por razones que se decían científicas, la disciplina contribuía de este modo a que no se tomasen en consideración medidas de política fiscal que hoy son corrientes. Y, por el mismo motivo, defendía un papel mínimo por parte del Estado. Esto obedecía a una proposición que, en el contexto de la economía industrial moderna, virtualmente toda la ciencia económica considera equivocada e incluso irrisoria.

Es también importante otro aspecto de esta cuestión. La percepción popular de la escasez iba muy por delante de la acomodación económica teorética. Así como, antes de los años treinta, la teoría económica no había reaccionado de modo apreciable ante el auge de la gran empresa industrial, a excepción del caso de una sola empresa monopolística, la ubicuidad y la omnipotencia de los «grandes negocios» habían sido objeto de discusiones y de preocupación populares desde hacía cuarenta años. Era la comidilla de los desharrapados y la base política de los populistas. Periodistas y políticos, y el público en general, habían percibido lo que negaba o ignoraba la teoría, a saber, que, cuando los partícipes de una industria eran grandes y pocos, tenían un mayor poder, inexplicable por el caso ocasional de una sola empresa monopolística. De modo parecido, mucho antes de que Keynes lo hiciese respetable para los economistas, las castas menores ajenas a la ley —políticos, periodistas, hombres de negocios liberales— habían sostenido que, en momentos de depresión, el Estado debía emprender una acción positiva para aumen-

6. Destinados, decía Keynes, «a vivir furtivamente, bajo la superficie, en los mundos subterráneos de Carlos Marx, Silvio Gesell o Major Douglas». John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment Interest and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936), pág. 32.

tar la demanda agregada.[7, 8] Consecuencia no del todo insignificante de la rígida y duradera adhesión a la ley de Say fue que, en los primeros años de la Gran Depresión —en realidad, hasta que fue rescatada por Keynes—, la profesión económica tuvo fama de negativismo doctrinario. Cuando se le pedían remedios para la depresión, carecía de respuesta adecuada. Y los que seguían buscando solamente la verdad en la fe establecida estaban condenados a vivir toda su vida en un estado anticuado, que se manifestaba con demasiada crueldad y que debemos esperar que sea una buena lección para el futuro.

Incluso en otros casos, la economía excluyó los análisis socialmente inconvenientes, al menos hasta que alguna combinación de presiones —la necesidad de acción práctica, la intuición social de los no profesionales, la herejía competente dentro de la profesión— trastornaba la opinión aceptada. Pero no me interesa redactar un catálogo. Deseo demostrar que la actual creencia profesional —modelo neoclásico de proceso económico—, tan profundamente aceptada como lo fue antaño el modelo competitivo o Ley de Say, excluye también, de modo parecido, cuestiones urgentes o políticamente inconvenientes, de la visión profesional económica. Conviene que todos recordemos que esto no tiene nada de nuevo. Por el contrario, es completamente normal; es un aspecto que se repite de la sociología de la disciplina. También lo es la vehemente insistencia de que la economía es absolutamente científica y neutral, cuando tiene una intención completamente política. La Ley de Say fue enérgicamente defendida como prueba de integridad científica y de respetabilidad profesional en los años de la Gran Depresión, justo antes de ser rechazada. Era entonces cuando necesitaba una defensa más enérgica. Pero, resumamos. Los modelos económicos aceptados en el pasado no fueron necesariamente los que iluminaron la realidad. Sirvieron a menu-

7. Uno tiene la impresión de que la desesperación nacida de la Gran Depresión y la inclinación provocada por ella a mirar con nuevos ojos las viejas verdades, tanto como la fuerza lógica del argumento de Keynes, llevaron a la repudiación de la Ley de Say.

8. En los Estados Unidos, los presidentes Hoover y Roosevelt (y también la Prensa Hearst) habían seguido una política de reducción de impuestos o de aumento de gastos públicos para elevar el nivel de la demanda agregada, antes de que Keynes hiciese que la idea fuese generalmente aceptable para los economistas.

do para distraer la atención de cuestiones de gran urgencia social, que, dada la opinión establecida, tenían alarmantes implicaciones para la acción política. De este modo, ellos y los temas económicos ejercieron una función política. La economía no fue una ciencia, sino un sistema de creencias útil y conservador, que defendió la fe como ciencia. Y sabiendo que esto ocurrió antes de ahora, y pareciéndonos bien, debemos abrir la mente (o cerrarla menos) a la posibilidad de que vuelva a ocurrir.

II

La economía debe abandonar, a reserva de una definición ulterior, la presunción de la soberanía del consumidor, y, a la luz del papel económico del Estado moderno, la que también puede llamarse soberanía del ciudadano. Si no se hace así, la disciplina servirá —y ciertamente sirve hoy—, no como elucidación de fenómenos sociales, sino como procedimiento para eliminar conclusiones y acciones sociales inconvenientes. Y, dada la presión de la circunstancia actual y de la intuición popular, y (así lo esperamos) las crecientes disensiones entre los propios economistas, no servirá para tal fin durante mucho tiempo. Pretendo, en este artículo, defender el cambio de aquella presunción, y de sus consecuencias, con la mayor brevedad compatible con las necesarias matización y precisión técnica del argumento.[9]

9. La sumisión de la soberanía del individuo al productor o a la organización productora constituye el tema, explícito o implícito, de dos libros: *La sociedad opulenta*, 2.ª ed. (Boston, Hougton Mifflin, 1969), y *El nuevo Estado industrial* (Boston, Hougton Mifflin, 1967). En ambos libros me enfrenté con el problema de rechazar ideas, muy queridas, que durante largo tiempo habían sido parte de mis hábitos de pensamiento, y también la tendencia a retroceder cuando el análisis sugiere o parece sugerir una acción práctica al margen de las modalidades aceptadas. También me enfrenté, como dije anteriormente, con el problema peculiar de persuasión que esto involucra. Toda proposición científica puede refutarse por pruebas en contrario. La fe, sobre todo si representa un papel funcionalmente protector en la sociedad, es mucho menos vulnerable. La estrategia de persuasión que aquí se requiere vale la pena, según he dicho en otras partes, de ser bien pensada. Todas las disciplinas sociales, y tal vez peculiarmente la economía, se apegan naturalmente al más amplio marco de presunciones dentro del cual operan. Pues, si las presunciones se vuelven anticuadas, lo propio le ocurre

Existen tres plausibles nociones del individuo en la sociedad económica, dos de las cuales son a *grosso modo* compatibles con el modelo neoclásico. En la primera noción, el individuo es considerado como un partícipe neutral o pasivo en un proceso de cambio en la transmisión. Este cambio puede empezar en el individuo —puede ser un cambio de gusto que refleja algún cambio en su pauta de vida— y sus efectos se manifiestan en sus compras y se transmiten de este modo a través del mercado hasta el productor. O el cambio puede tener su origen en el productor, como en el caso de un cambio en la función productora, derivado de una innovación técnica espontánea, y, como consecuencia de su efecto sobre el costo, la producción y el precio, transmitirse a través del mercado hasta el individuo. En ambos casos, puede haber repercusiones secundarias o terciarias. Y, en ambos, lo que preocupa es el proceso; no se presume nada especial sobre el origen del cambio o el objeto del proceso. Conviene observar que todos los cambios se transmiten a través del mercado; no existe, fuera del mercado, ninguna persuasión importante que induzca al productor a aceptar cambios deseados por el consumidor, o que obligue al consumidor a aceptar cambios buscados por el productor. La mayoría de los modelos matemáticos modernos de relaciones microeconómicas son, hablando en términos

al conocimiento que en ellas se apoya. Este interés encubierto se ve reforzado por el papel funcional de las ideas en la eliminación de líneas adversas de pensamiento y de acción. De esto se infiere que resulta peligroso atacar este marco de presunciones desde dentro de la disciplina. El jurado, o su mayoría, es parte interesada. El destino de todos los que atacaron a Say, antes de Keynes, es una buena advertencia.

La alternativa es atraer a un público más numeroso y, de este modo, imponer la cuestión a la disciplina. Pues, si las presunciones que se atacan son vulnerables —si contradicen visiblemente la realidad— la intuición pública responderá. También responderán los radicales sociales. Y, con estos apoyos, podrá romperse el viejo marco. El empleo de esta técnica trae naturalmente consigo cierta cantidad de malestar profesional. Rebasa el sistema por el cual las ideas y las innovaciones se someten a escrutinio y cernido profesionales antes de comunicarse a los estudiosos y al público profano. Al propio tiempo, anula las defensas que protegían el encubierto interés intelectual. A la legítima repudiación de lo primero se suma la afrenta personal provocada por lo segundo. Y uno debe presentar adecuadas excusas por todas estas irregularidades.

generales, de esta clase. Este modelo no abarca satisfactoriamente los bienes públicos.[10]

La segunda noción del individuo en la sociedad económica es también la de un proceso. Aunque, en principio, este proceso sigue siendo un transmisor neutral del cambio, incluido el cambio que se origina en el productor, se presume que la orientación definitiva procede del individuo. El ajuste definitivo debe efectuarse respecto a él. La acomodación al cambio de la función de costo del productor es neutral y técnica; la acomodación al cambio de la función de demanda del consumidor es funcional y moral, y encarna el propósito del sistema. Un ajuste parecido, aunque menos exacto, se efectúa a las preferencias del ciudadano y elector individual por bienes públicos.

Nada de esto es necesariamente absoluto. Se admite que el consumidor está sometido a influencias ajenas al mercado. Algunas de éstas tienen su origen en el productor o en el proceso de abastecimiento de éste. Figuran, entre ellas, la persuasión específica, es decir, la publicidad, por parte del productor, y las influencias competitivas, de emulación y culturales ejercidas sobre el consumo y que, según observó el profesor Duesenberry hace muchos años, se asocian con el éxito en la vida y, de este modo, hacen que un elevado nivel de consumo sea un fin en sí mismo.[11] En cuanto a los bienes privados, y más especialmente los públicos, la información es imperfectamente transmitida por los procesos de mercado o políticos. En consecuencia, una rama técnica de la economía (la llamada economía del bienestar) se ocupa de que el presupuesto definitivo de los bienes producidos se adapte más exactamente a las preferencias del individuo por clases y cantidades de aquéllos. Sin embargo, tanto los efectos ajenos al mercado como la escasez que puede corregirse de este modo son periféricos; uno los admite, aceptando un hecho más amplio. Este hecho más amplio es el definitivo ajuste del sistema económico a una elección individual original e innata. Este ajuste es contenido, desviado

10. Agradezco las sugerencias hechas acerca de este modelo por mi colega Leonid Hurwicz.

11. James S. Duesenberry: *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, Harvard University Press, 1949), página 28.

y modificado, pero sólo del modo que los matorrales de la orilla y las rocas del fondo contienen, desvían y modifican al curso de una corriente.

Hay que observar expresamente que este ajuste es ampliamente compatible con la teoría aceptada del monopolio o del oligopolio. La función de demanda del individuo es innata, lo cual quiere decir que se origina en él y no en el productor. El productor busca aumentar al máximo sus ingresos, y éste es un punto vital. Lo consigue respondiendo a la demanda agregada de los individuos. Esta respuesta no es, aquí, menos digna de confianza que en el mercado competitivo. La distribución resultante de recursos productivos y de ingresos es diferente, y también lo es el consumo resultante. Pero esta diferencia no está en un menor sometimiento a la autoridad definitiva del consumidor.

La tercera noción considera el proceso como aquel en que el ajuste definitivo en cantidad significativa se realiza con el productor. Las necesidades del individuo, aunque parezca superficialmente que se originan en él, obedecen en definitiva al mecanismo que las satisface. En la manifestación práctica de este ajuste, la empresa productora vigila sus propios precios en el mercado. Y va más allá de este control para persuadir al consumidor de observar el adecuado y correspondiente comportamiento. También escoge y proyecta productos con vistas a su valoración y a que sirvan para dicha persuasión. Hace esto en una sociedad en que la vigorosa y reiterada propaganda de los artículos hace que éstos parezcan importantes para el bienestar, atrayendo la atención del individuo a este respecto. Y la persuasión se ejerce en el contexto de un abastecimiento de artículos generalmente copioso, que significa que satisfacen una necesidad psíquica, más que física. Ulterior consecuencia de ello es que el individuo se abre a la persuasión —que apela a su psiquismo— como no se abriría si sólo se tratase de efectos físicos.[12] En ocasiones, el Estado prestará servicios afines

12. Algunos advertirán la energía con que he defendido esta distinción. Véase *La sociedad opulenta*, 2.ª ed., págs. 134 y sigs. Es una de esas cuestiones ingenuamente cruciales (como dijo una vez Keynes) sobre las que giran muchas cosas. En general, la economía niega la distinción entre necesidad física y satisfacciones psíquicas, aprovechando en parte el hecho innegable de que la línea divisoria entre ambas cosas no se presta a una demarcación conceptual exacta. Así, no toma en consideración la noción de una clase de necesidades que, originadas en la psiquis, pueden ser dirigidas por medios psicológicos, cosa que no ocurre con las necesidades de origen físico. Esto ampara en gran manera los valores de una sociedad que mide sus logros por la producción. Como no hay diferencia válida en las necesidades a satisfacer, no disminuye la urgencia de la producción. La noción de producción con fines fútiles se ha malogrado casi por completo. Así, la importancia de la producción sigue siendo incuestionable. Una vez más, vemos cómo la economía pasa por encima de un punto de vista de sentido común para defender lo que es, indiscutiblemente, una conclusión muy conveniente.

que apoyan el necesario comportamiento del individuo: la construcción de carreteras, como aspecto de la dirección del comportamiento del consumidor por la industria del automóvil, constituye un evidente ejemplo de ello. Al regular la demanda agregada, el Estado asegura también que la dirección microeconómica o de mercado de la demanda no será anulada por cambios macroeconómicos del poder adquisitivo en la economía como conjunto.[13]

Esta noción del proceso económico tiene gran importancia en lo tocante a los bienes públicos. En importantes clases de productos y servicios —sistemas de armamentos, pruebas y viajes espaciales, transporte supersónico—, las decisiones no son tomadas y transmitidas al Estado por el ciudadano y elector individual. Son tomadas por los productores de servicios públicos, es decir, por los servicios armados y por las empresas de armamentos. Son sus propios fines los que se persiguen en primer lugar. Después, se persuade o se obliga al Congreso y al público a aceptar estas decisiones.[14]

13. Desde un punto de vista práctico, una cosa depende evidentemente de la otra, y es una curiosidad de la economía que las dos —la necesidad de asegurarse de que la gente querrá automóviles «GM» y la necesidad de asegurar de que podrá comprar automóviles «GM»— apenas si han sido relacionadas. El empleo, no la necesidad industrial, ha cargado con el mayor peso de esta política.

14. A mi entender, la distinción más significativa entre una economía de mercado y una economía planificada gira sobre si el ajuste se produce ante la elección del productor o a la del consumidor, y en qué extensión se realiza. Cuanto más responda el productor a la elección del consumidor, más se tratará de una economía de mercado. Cuanto mayor sea su poder de fijar precios y de persuadir, obligar o provocar de otra manera la respuesta del consumidor a tales precios, más se tratará de una economía planificada. La intervención del Estado no altera el hecho de la planificación; sólo cambia su naturaleza, extensión o eficacia.

Como dije en otro lugar,[15] la necesidad de dirigir el comportamiento del consumidor es fruto de las circunstancias de la moderna vida industrial: tecnología refinada, grandes inversiones de capital, remotos horizontes en el desarrollo de los productos y en la producción, y, en consecuencia, una organización amplia, inflexible y vulnerable. Esto conduce, a su vez, a la necesidad de controlar el mayor número posible de parámetros (costos, precios, demanda, costos y riesgos de la innovación tecnológica) dentro de los que opera la empresa. El desarrollo y la necesidad de control son muy diferentes en distintos sectores de la economía: la gama se extiende desde el productor de modernos sistemas de armas o de automóviles, en un extremo, hasta el pequeño tendero o el cultivador de verduras, en el otro. (Podemos pensar, en términos generales, que la mitad de la economía se caracteriza por grandes organizaciones y por la soberanía del productor.) El grado de acomodación del individuo a la necesidad del productor varía según la fuerza de la organización productora. No se puede restar importancia a esta diferencia; por el contrario, tiene, por sí misma, consecuencias prácticas en el comportamiento económico, como demostraré dentro de un momento. La eficacia de la dirección del consumidor o del público en cualquier industria variará también con el tiempo. En ocasiones, fracasará parcial o totalmente.

En este modelo, la empresa no eleva al máximo los beneficios con exclusión de otros y más importantes intereses. Defiende o eleva al máximo, en cierto compromiso, todas las cosas que son importantes para ello: la seguridad y la autonomía de su dirección, el crecimiento de la empresa y, por ende, la oportunidad de la tecnostructura orientadora para asumir una nueva responsabilidad y para aumentar la promoción y la paga, su reputación por logros técnicos, su prestigio público y, desde luego, sus ganancias. Como es de suponer, el compromiso particular entre estos intereses diferirá según las diferentes empresas.

Por último, sigue siendo posible, al menos en el sector privado de la economía, que el individuo se sustraiga total o parcialmente a la dirección a la que está sometido. Esto le permite, más que incidentalmente, y si

15. *El nuevo Estado industrial*, págs. 1-97.

está predispuesto a ello, negar la existencia de esta dirección y presentar su propia inmunidad como prueba. Cierta parte del caso de la elección del consumidor no dirigido se apoya, subjetivamente, en estas razones. Todas estas calificaciones son esenciales, pues sólo los inexpertos regocijan a los que se resisten a una idea permitiéndose la catarsis de la exageración.

III

Si hay una cosa cierta en economía, es que las *dos primeras* nociones anteriormente expuestas tienen el monopolio de la creencia establecida. Los modelos formales microstáticos y matemáticos recalcan la primera noción; la instrucción menos formal, más intuitiva y más influyente de los escritos y los libros de texto apoyan la segunda. No es posible (aunque tampoco fácil) encontrar trabajos anteriores a la reciente discusión que acepta la dirección del gusto del consumidor. Tibor Scitovsky[16] mostró cómo los mercados de consumo son dirigidos en favor del gusto de la mayoría, un argumento de importancia más que marginal para la economía de las artes, pues esta dirección rechaza por naturaleza la preferencia de la minoría por la suma excelencia artística. Jérome Rothenburg dijo de la publicidad que, si bien, «probablemente, no es responsable de cambios drásticos, sería insensato atribuirle un impacto trivial».[17] Observando que hay «cambios de gusto endógenos, provocados por inversiones del productor encaminadas a efectuar tales cambios», saca la conclusión de que «pocos insistirían en que el consumidor es soberano en cualquier sentido útil».[18] En tiempos más recientes, otros especialistas se han mostrado de acuerdo con esto, aceptando, algunos de ellos, mis argumentos. Pero todavía constituyen excepciones. En la opinión establecida, la vida económica sigue siendo un proceso por el cual el individuo impone su voluntad al productor; pues, como dijeron Fisher, Griliches y Kaysen, «*siempre* hay

16. *Papers on Welfare and Growth* (Londres: George Allen and Unwin, 1964), págs. 241-249.

17. «Consumer's Sovereignity Revisited and the Hospitality of Freedom of Choice», *American Economic Review*, Documentos y Sesiones, vol. 52, n.º 2 (mayo, 1962), pág. 280.

18. Idem, pág. 279.

una presunción de soberanía del consumidor en la economía de mercado».[19] (La bastardilla es mía.) Y, aunque el proceso sea confuso, indirecto e ineficaz, se presume igualmente que el ciudadano es, en definitiva, quien impone su voluntad en la selección de bienes y servicios públicos suministrados por el Estado. El mundo del libro de texto tiene especial importancia cuando uno se interesa por la economía en cuanto sirve, funcionalmente y a través de sus presunciones, para influir en la creencia y, por ende, en la acción. Aquí, el reconocimiento de la soberanía del consumidor (y ciudadano) sigue siendo virtualmente absoluto.[20]

IV

No pretendo demostrar aquí que las opiniones aceptadas están divorciadas de la realidad, y que la tercera noción es la justa. Esto lo hice ya prolijamente en otra parte.[21] Dudo de que el lector no comprometido encuentre totalmente inverosímil el caso de la soberanía del productor, tal como acabo de esbozarlo. Esto está sobre todo

19. Franklin M. Fisher, Zvi Griliches y Carl Kaysen, «The Costs of Automobile Model Changes Since 1949», *The Journal of Political Economy*, vol. 70, n.º 5 (octubre, 1962), pág. 434.

20. «Las cosas que hay que producir vienen determinadas por los votos de los consumidores, no cada dos años, en las urnas, sino todos los días, en su decisión de comprar este artículo y no aquél.» Paul Samuelson, *Economics*, 7.ª ed. (Nueva York: McGraw-Hill, 1970), pág. 42. Sin embargo, en esta edición, el profesor Samuelson mitiga después esta proposición, y yo tengo la impresión de que su reconocimiento de la soberanía del consumidor no es nada rígida. Otros son más categóricos: «... sólo [el consumidor] puede tomar la decisión crucial de qué artículos prefiere; así, en definitiva, los consumidores resuelven colectivamente lo que tiene que producir la industria. La elección de los consumidores proporciona la base para la toma de decisiones de los negocios.» C. E. Ferguson y Juanita M. Kreps, *Priciples of Economics*, 2.ª ed. (Nueva York: Holt, Rinehart & Winston, 1965), pág. 80.

«Cuando los compradores, individualmente pero a millones, reaccionan a los precios, cambian también estos precios. Los consumidores votan con sus dólares. El comprador, al guiarse por precios relativos al efectuar su elección, dirige la colocación de los recursos productivos.» C. Lowell Harris, *The American Economy*, 4.ª ed. (Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, 1962), pág. 380.

21. *La sociedad opulenta*, especialmente págs. 134-167, y *El nuevo Estado industrial*, especialmente págs. 159-218.

claro en los bienes públicos; pocos hombres de mentalidad abierta habrán dejado de preguntarse, al observar recientemente el modo en que se suministran las armas, si la noción de la soberanía definitiva del ciudadano está a salvo de toda impugnación. No es una cuestión de detalle, pues representa la mitad del presupuesto federal. Muchos se habrán preguntado si la doctrina convencional de la soberanía del ciudadano no distrae deliberadamente la atención de la triste realidad, si no otorga al público el mito del poder, mientras entrega el poder real a la burocracia militar y a las industrias de armamentos. Pero, en las industrias de bienes de consumo a gran escala, la soberanía del productor no es mucho menos convincente. Se pone el máximo empeño en persuadir al consumidor.[22] Este esfuerzo persuasivo aumenta con las cada vez más complejas tecnología y organización. Las más desarrolladas industrias de bienes de consumo tienen por dogma que los productos deben ser escogidos, proyectados y producidos, con vistas a la persuasión. Por consiguiente, se requiere

22. Existe una marcada tendencia, sobre todo entre los inconscientemente tendenciosos defensores del mercado y de la soberanía del consumidor y ciudadano, a denigrar e incluso negar el papel de la publicidad. Una reciente crítica combate mi interés por aquélla diciendo que se centra en «el más gastado tema de la literatura social moderna: el poder de la publicidad» (Scott Gordon, «The Close of the Galbraithian System», *Journal of Political Economy*, julio-agosto de 1968, pág. 642.) Querer reducir al mínimo el papel de un aspecto tan vasto, importuno, caro e integral del mercado moderno, tiene que provocar forzosamente controversias. Se observa también que la publicidad ha seguido siendo un bocado un tanto indigesto en la teoría microeconómica convencional. Considerarlo esencialmente, según hace la teoría oligopolista más comúnmente aceptada, como una alternativa sin función pero segura a la competencia de precios, que acaba por destruirse a sí misma, resulta poco satisfactorio y conduce inevitablemente a la cuestión, mal recibida por los anunciantes y por los medios de publicidad, cuando no es formulada con tacto por los economistas, de por qué un dispendio tan fantástico no es prohibido o fuertemente gravado con impuestos. Pero existe también el hecho, señalado por el profesor Rothenburg, de que la publicidad es el ataque más directo y visible contra el concepto de soberanía del consumidor. Uno sospecha, al menos, que ésta pueda ser una razón de que se pretenda ignorarlo o, si esto es imposible, seguir la sugerencia del profesor Gordon de que preocuparse por ello está pasado de moda o es intelectualmente inútil. Yo considero parte importante del alegato en pro de la soberanía del productor el hecho de que su ejercicio preste a una actividad tan importante como la publicidad un papel totalmente funcional en la vida económica.

una mentalidad especial para llegar a la conclusión de que el gusto expresado de este modo tiene su origen en el consumidor. Lo que el consumidor estima que es un automóvil de forma atractiva y color agradable es, este año, sustancialmente distinto de lo que era hace un lustro. Pero pocos se atreverán a sostener que esto representa un cambio en la visión intrínseca y mejorada que el consumidor tiene de un vehículo; visión que, en realidad, fue determinada por la habilidad, el arte y los dispendios de los productores de automóviles. No es necesario sostener que la orientación del consumidor por el productor tiene que ser completa, sino que basta con que haga que el comportamiento del consumidor se adapte, en líneas generales, a la necesidad y a la intención del productor. Esto está plausiblemente de acuerdo con la observación cotidiana de las prácticas de marketing y de las pretensiones corrientes de los que lo practican. Y pocos rechazarán la idea de que estas industrias pueden hacer que el Estado apoye sus esfuerzos de creación y dirección de las necesidades del consumidor; que las empresas del automóvil consigan las carreteras esenciales para que el consumidor prefiera el transporte en automóvil; que las Compañías de aviación (bajo disfraz militar o más abiertamente en el caso del «TSS») obtengan la necesaria financiación de sus aviones para que el público prefiera los viajes aéreos, o que las industrias del tabaco gocen aún de cierto grado de inmunidad ante las pruebas científicas de las causas del cáncer.

Por último, pocos dudarán de que el proceso de persuasión carga fuertemente el acento sobre la importancia de los artículos y sobre la creencia en un nexo entre éstos (incluidos los que son técnicamente innovadores o pueden considerarse como tales) y el bienestar. Casi todos supondrán que esto aumenta la susceptibilidad de los consumidores ante la persuasión. Pues, si se establece firmemente que unos artículos son causa de bienestar, el público prestará atención y responderá a los alegatos en favor de los mismos. Es indudable que esto fortalece, a su vez, la posición de los productores en el ejercicio de su soberanía, particularmente en lo que atañe a la comunidad y al Estado. ¿Puede haber algo tan importante como lo que ellos hacen? Y, una vez más, la economía acude en su ayuda, haciendo que el nivel de producción sea la

función normal y mensurable de la sociedad.

Pero mi intención presente no es defender la soberanía del productor, sino darla por sentada, como se da hoy por sentada, aunque menos ampliamente, la soberanía del consumidor. Hecho esto, quiero examinar los problemas de la sociedad que, ocultados por la presunción de la soberanía del consumidor, se manifiestan ahora de un modo espectacular. Veamos cómo ocurre esto.

V

La cuestión más importante, y con mucho, que se aclara de este modo, es la referente a la relación del individuo con la sociedad industrial, en el sentido más amplio. En la economía aceptada, no se produce aquí ningún conflicto general. El individuo o ciudadano es soberano. Puede haber diferencias entre los distintos individuos en lo tocante al caso que se hace de sus exigencias. Por un viejo y clásico acuerdo tácito, los ricos hablan con más autoridad que los pobres en los mercados. Y puede haber fricciones o aberraciones en la reacción de las instituciones a la autoridad fundamental del individuo. Pero nada de esto es sistemático. El individuo es, en definitiva y fundamentalmente, el que manda: no puede estar en guerra con una economía a la que controla, porque no puede estar en guerra consigo mismo.

Cuando se presume la soberanía del productor, el resultado es muy diferente. Como hemos visto, esta soberanía es ejercida por grandes y complejas organizaciones. Su ejercicio del poder se encamina a la satisfacción de sus propios fines, fines que incluyen la seguridad de la organización y su desarrollo, su conveniencia, su prestigio y su dedicación al virtuosismo tecnológico, tanto como a los beneficios. Existen grandes probabilidades de que estos fines diferirán de la expresión agregada de los fines individuales. Entonces, los individuos se acomodan a aquellos fines, y no a la inversa. Esto requiere normalmente persuasión. Pero puede implicar el recurrir al Estado o el ejercicio del poder inherente a la posición institucional.

La consecuencia plausible del desarrollo económico, considerado de este modo, no es la armonía, sino un conflicto, entre el individuo y las instituciones económicas.

El conflicto se modifica por la persuasión, pero no para los que no se dejan persuadir, ni para los que sienten lo que ocurre. Este conflicto está absolutamente reñido con las aceptadas interpretaciones económicas (y políticas) de la realidad. Pero no está reñido con la realidad. En los Estados Unidos y en las demás sociedades industriales, constituye la explicación vulgar de la tensión y el descontento que experimenta el individuo en las garras de fuerzas enormes e impersonales, cuyos fines tiene la impresión de que le son contrarios, y en relación con las cuales se siente impotente. El Pentágono provoca guerras y elabora sistemas de armamentos de acuerdo con su propia dinámica. Algo parecido puede decirse de la «NASA». Y del Departamento de Transportes en relación con el «TSS». Y de la «General Motors», como productora de automóviles que amenazan con asfixiar las ciudades y como patrocinadora de carreteras que están en camino de devorarlas. Y de otra industria cualquiera que afecte al paisaje, al agua y al aire. Esto y el consiguiente descontento no podrían producirse en una sociedad en que el consumidor o el ciudadano fuesen soberanos. Es previsible en una sociedad en que las organizaciones productoras sean soberanas, con poder para perseguir fines propios, distintos de los del consumidor o ciudadano.

Este conflicto adquiere una forma peculiarmente aguda en las universidades. Esto es lo que cabe esperar del modelo. En las universidades, se reúne una gran cantidad de estudiantes, debido a la demanda sin precedentes de especialistas por parte del sistema industrial. Allí se les confiere un sentido de personalidad del que carecía el antiguo proletariado a sumergir la personalidad en un sentido de clase, a tener conciencia de clase. Y los estudiantes sienten los efectos de la doctrina social —de la teoría económica y política— que sostiene, justamente, que el individuo es quien tiene el poder definitivo. Y ven un mundo en el que la organización ejerce un poder muy grande, incluso total en apariencia, al que se presume que ellos deben someterse, como ciudadanos, como soldados, como consumidores o como hombres de la organización. Sería sorprendente —sería un triunfo de la indiferencia a la educación y al medio— que no reaccionasen.

Luego la noción de soberanía del productor no es sólo empíricamente plausible —respuesta aparentemente lógica a las necesidades de la organización social moderna, sumamente técnica, altamente capitalizada y muy compleja—, sino que también ilumina vivamente nuestro gran problema contemporáneo. Es buena cosa para cualquier teoría social. Pero la economía y la teoría política relacionadas con ella, que conservan la noción de la soberanía del consumidor y ciudadano, no sólo fallan en su interpretación de la realidad, sino que, al acentuar el contraste entre lo que se enseña y lo que existe, se ponen al servicio, no de la incomprensión de la realidad, sino de un útil mito conservador que oculta la realidad. Y como, de hecho, ésta no puede ocultarse, aumentan la confusión y el conflicto. Añadamos que tampoco hacen nada en pro de la fama de objetividad que debe tener la economía.

Pero hay más. La noción de soberanía del consumidor y ciudadano distrae la atención de los problemas fundamentales del sistema económico y político, de modo que sirve para fortalecer la propia teoría de la soberanía del productor que niega la disciplina. Séame permitido citar ocho ejemplos concretos, todos ellos de gran actualidad.

1. Si el conjunto de artículos que se producen en determinada época parece poco satisfactorio —si hay demasiados automóviles y escasez de transportes colectivos, demasiada televisión y escasez de viviendas—, la teoría de la soberanía del consumidor sostiene que ello refleja la voluntad dominante de éste. La persona que expresa dudas acerca de ello trata, de manera remilgada y antidemocrática, de hacer valer sus preferencias frente a las de la mayoría. Pero, si se presume la soberanía del productor, el conjunto de productos será expresión del poder relativo de diferentes industrias. Si resulta que hay demasiados automóviles y que el sistema de servicios urbanos de transporte es insuficiente o lento, esto se debe, plausiblemente, a que la industria del automóvil ejerce su soberanía —su poder de persuadir a la gente de que necesita automóviles— con mayor eficacia que los productores de transportes colectivos. Tenemos más artículos domésticos que casas, porque «General Electric» y «Westinghouse» ejercen su soberanía con mayor fuerza que la industria de la vivienda. Esto no puede parecer absurdo a nadie, salvo a los fanáticos teoréticos. Pero, al recalcar la soberanía del consumidor, la economía se convierte en pantalla de la industria del automóvil, para que éste pueda ejercer su

soberanía. Al presentar las críticas contra el exceso de automóviles como interferencias presuntuosas y antidemocráticas en las opciones del consumidor, excluye eficazmente las cuestiones sobre el poder de la industria automovilística de imponer su preferencia. Da una justificación científica y moral a la indiferencia social.

2. El concepto de soberanía del consumidor actúa con suma fuerza en la supresión de cuestiones referentes a los logros culturales del sistema. Sin duda todos convendrán en que, sean cuales fueren los efectos de la publicidad, su efecto último es una propaganda extraordinariamente vigorosa y sostenida sobre la importancia de los artículos. Nada parecido se hace en pro de los logros artísticos, educacionales o humanos de otras clases. Y la noción de soberanía del consumidor impide toda crítica.[23] Aunque se admita que el gusto popular puede torcerse en lo tocante a los artículos, sostiene que este gusto debe respetarse. Repito: cualquier intervención es lo mismo que querer imponer una preferencia presuntuosa y antidemocrática al honrado filisteísmo democrático de las masas. En cambio, la noción de soberanía del productor nos obliga a reconocer que las llamadas fuentes del gusto popular están en las organizaciones de producción que dictan este gusto a la comunidad. La economía presta aquí un servicio aún más conservador. Añade a la doctrina microeconómica de soberanía del consumidor la prueba mocraeconómica de la producción, no del arte, como patrón del logro social. Una buena sociedad es, sencillamente, aquélla que aumenta el producto nacional bruto a un ritmo adecuado.

3. El concepto de soberanía del consumidor y ciudadano no permite ninguna posibilidad orgánica de una tendencia de la economía con respecto a los bienes privados, como opuestos a los públicos que no sirven a la soberanía del productor. Como máximo, habrá bloqueos

23. Lo hace, en realidad, con severa indignación. Yo alegué esto en forma menos viva y cargando mucho más el acento sobre los bienes públicos, en *La sociedad opulenta*. Las críticas sólo se distinguieron por su énfasis. Unos pocos sostuvieron que yo presumía de establecer un juicio, reconocidamente documentado, contra la manifestación democrática del mercado. Los demás mantuvieron que pretendía imponer al mercado mi propio juicio deslumbrante, narcisista, arrogante o, en todo caso, toscamente presuntuoso.

y errores en la asignación de recursos al sector público. La soberanía del productor, unida al hecho de que los instrumentos de que se sirve, como por ejemplo la publicidad, están costosamente al alcance de la economía privada, y no lo están del mismo modo en el sector público, hace que aquella tendencia sea sistemática. A finales de 1969, el Senado de los Estados Unidos redujo los impuestos frente a una necesidad, al parecer sin precedentes, de servicios públicos civiles. En el fondo, subyacía la doctrina de que, a pesar de un consumo privado sin precedentes, los impuestos pesaban terriblemente sobre las personas. Y, además de esto, estaba el formidable convencimiento de la soberanía del productor sobre los bienes privados. Jamás se había dado un condicionamiento parecido de los bienes públicos en favor de los privados, aunque las ciudades se hallaban en un estado de abandono y de desorden por carencia de fondos. Repito: no puede ser mala una teoría que esté de acuerdo con la realidad contemporánea.

4. La soberanía del consumidor y ciudadano refrenda las actuales peticiones de recursos de los militares y del poder industrial afín. Éstas son una respuesta a la necesidad percibida y a la demanda expresa del público. Posiblemente, son excesivas; pero, en tal caso, se debe a una imperfección del sistema, a un error *sui generis*. El hecho de que los gastos militares respondan a la percepción y la acción del ciudadano removerá la creencia incluso de los más devotos partidarios del modelo recibido; si una parte de la economía tan importante, en peticiones de recursos y en portentos sociales, como el sector militar, tiene que explicarse por la imperfección y el error, esta explicación tiene poco atractivo científico. La noción de soberanía del productor, cuyos efectos aumentan con la cada vez más compleja organización y tecnología militar, trae a primer plano el poder de los productores de artículos y servicios militares.

5. La soberanía del consumidor hace que la contaminación y otras perturbaciones del medio ambiente sean cosas antieconómicas ajenas a la industria. En consecuencia, el precio de la contaminación del aire, del agua y de los parajes circundantes es pagado por la comunidad y no por la empresa productora causante del daño. Como se presume que el mercado es expresión eficaz de los gustos y necesidades del público, hace tiempo que se considera

que estas antieconomías externas tienen sólo importancia periférica y han de ser corregidas por reglamentos públicos esencialmente cosméticos. Con la soberanía del productor, los perjuicios ambientales se convierten en consecuencia normal del conflicto entre los fines de la empresa productora y los del público. Los fines de la empresa cargan el acento sobre el desarrollo y la libertad de su organización, de su autonomía de decisión, no coartada por limitaciones comunitarias o públicas. También aquí, la teoría económica confirma vigorosamente la soberanía del productor. La producción y la eficacia productora son la prueba de los logros sociales. Dan prioridad social a las líneas de conducción eléctrica o a la industria contaminadora. La carga de la prueba recae sobre todo lo que se interfiere, incluidas las preferencias ecológicas de la comunidad.

6. La soberanía del consumidor no permite imponer un límite socialmente deseable al consumo, tanto en general como de productos particulares. La orden que da el modelo neoclásico a los economistas no puede ser más clara. El consumidor quiere más. La función de aquéllos no es determinar la razón, sino cumplir este deseo. Con la soberanía del productor, la visión cambia de nuevo vivamente. El nivel de consumo se considera como derivado de los fines del productor, incluido el continuo aumento de la producción por parte de la empresa productora. Las actitudes del consumidor son sustancialmente provocadas por la persuasión del productor. Esto acentúa la satisfacción derivada de los continuos aumentos del consumo. Inmediatamente surge la cuestión de si la «General Motors» es el organismo competente para decidir el nivel adecuado de consumo de sus propios productos. Y, como el asunto no puede resolverse por la voluntad colectiva del público, surge también la cuestión del óptimo nivel superior de producción y consumo en general. Tal vez se hubieran debido abordar estas cuestiones antes de ahora. Por numerosas razones, incluido el efecto sobre el medio ambiente, es poco probable que podamos seguir aumentando la producción física al ritmo del reciente pasado, durante, digamos, los próximos veinte años. El nivel adecuado del uso de automóviles en las ciudades es una cuestión de urgencia inmediata. Una vez más, la economía ha prestado un servicio conservador. Al evitar que estas cuestiones fuesen resueltas por la voluntad indiscutible del público, excluyó eficazmente de la discusión pública todas las cuestiones referentes a cuánto debería producir y consumir la comunidad.

7. La soberanía del consumidor contribuye en cierto modo a sancionar la desigualdad de ingresos. Las diferencias en los ingresos por servicios personales reflejan, en definitiva, la buena disposición de la comunidad a pagar por tales servicios. Esta buena disposición se deriva, a su vez, de las preferencias individuales de mercado. De este modo, la desigualdad en las rentas no procedentes de la propiedad es legitimada por la comunidad. Esto es también un servicio eminentemente conservador, especialmente en una época en que la desigualdad en la distribución de los ingresos aumenta constantemente.[24] En cambio, la soberanía del productor hace que esta desigualdad de ingresos sea, al menos en parte, fruto de un arreglo burocrático. Refleja, no las necesidades y las preferencias de la organización. Esta causa de desigualdad no goza de una justificación tan elevada. Sin embargo, está de acuerdo con la estimación cotidiana del asunto. No parece muy improbable que la jerarquía de la «General Motors» (o, antes de su hundimiento, la de «Penn Central») intervenga más que el público comprador en la distribución de los ingresos entre sus miembros.

8. Por último, si presumimos la soberanía del consumidor, deberemos suponer también que las acciones que afecten directa o indirectamente al comportamiento de mercado del consumidor tendrán una vigorosa y segura respuesta del mercado. El mercado responde al consumidor. Si una política fiscal o monetaria reduce directamente o en definitiva los gastos de éste, se podrá confiar en el subsiguiente efecto sobre los precios y la producción. Con la soberanía del productor, no existirá una confianza parecida. La empresa productora persigue sus propios fines, lo cual quiere decir que no busca necesariamente un máximo de beneficios, sino un máximo de intereses de organización. Si esto hace que subordine el máximo beneficio al crecimiento, puede, en caso necesario, incrementar las rentas aumentando los precios. Y sus

24. Joseph A. Pechman, «The Rich, The Poor and The Taxes They Pay», *The Public Interest*, n.º 17 (otoño, 1968), págs. 21-43.

intereses de organización incluirán la seguridad de la organización, como opuesta a los peligros inherentes al conflicto laboral o a la producción interrumpida. Así, dada la soberanía del productor, es absolutamente previsible que los esfuerzos para limitar los gastos del consumidor en un contexto inflacionista, irán acompañados, aunque tengan éxito, de continuos aumentos de precios y salarios en el sector altamente industrializado y altamente organizado de la economía. El hecho de que este sector no esté coordinado con toda la economía tiene, aquí, particular importante. Significa que la parte de la economía caracterizada por la soberanía del productor exporta efectivamente sus tensiones al sector más vulnerable donde la soberanía del consumidor sigue teniendo importancia.[25] Incluso puede conseguirse una medida de estabilización a expensas del segundo.

Éste es un punto de interés inmediato: es una descripción comprimida pero exacta de lo que está ocurriendo cuando este libro entra en prensas. Aquí, la teoría económica aceptada sirve para distraer la atención de una acción necesaria, que es alguna forma de control público de los salarios y los precios en el sector de la economía que se caracteriza por la soberanía del productor. También ha cegado a los economistas responsables de la política. En consecuencia, mes tras mes, éstos han seguido confesando su esperanza de poner a fin a la inflación, mediante procedimientos adecuados a la soberanía del consumidor. Y, cosa nada sorprendente, se han visto derrotados, mes tras mes, por una realidad que refleja la soberanía del productor.[26] En una época en que suele

25. En *El nuevo Estado industrial*, influido por el éxito relativo alcanzado en la primera mitad de los años sesenta por la estabilización de precios en el sector organizado de la economía, gracias a los hitos y a la imposición paralela, por parte de otros numerosos países industriales, de ciertas medidas de restricción de precios y salarios, saqué la conclusión de que éste era uno de los parámetros (como los precios mínimos o una demanda agregada estable) en que la gran organización aceptaría e incluso buscaría una acción pública estabilizadora. Todavía creo que la oposición pública a la inflación, así como la balanza de pagos y otros motivos obligarán en definitiva a esta acción. Pero no estoy tan seguro de que ésta sea una de las cosas que necesita esta gran organización.

26. Hasta que, muy posiblemente, puedan conseguir la estabilización, a costa, como anteriormente se ha advertido, del sector no industrial y vulnerable de la economía.

creerse que los funcionarios públicos son reacios a la inmolación personal por cuestiones de principios, han estado dispuestos a sacrificar su reputación profesional en el altar de la doctrina establecida. Sólo hay que lamentar que no haya sido en defensa de una doctrina válida.

VI

Cualquiera advertirá que este artículo deja sin respuesta muchas cuestiones importantes. Existe, principalmente, la cuestión referente a la teoría del Estado que aquí se da por sobrentendida. El Estado, tal como se considera aquí, está muy cerca de ser el comité ejecutivo de la gran organización de producción: la tecnostructura. Estabiliza la demanda agregada, asegura o socializa la tecnología cara o arriesgada, refleja la voluntad de la gran organización en la mezcla de artículos públicos militares y no militares, suministra artefactos públicos tan necesarios como las carreteras para la dirección de la demanda específica del consumidor, proporciona potencial humano calificado o, en todo caso, estabiliza estos parámetros o hace lo que la planificación de la gran organización productora no puede hacer por sí misma. Siendo así, uno puede preguntarse si el Estado industrial puede separarse de la organización, si puede ser instrumento de la voluntad individual. Que nadie se imagine que esto es cosa fácil.

Uno puede preguntarse también si existe una relación entre la creciente tecnología, la creciente complejidad de la organización y la creciente producción, de una parte, y el creciente poder de la expresión individual, de otra. Si es así, ¿existe una cantidad sustancial de percepción social en el comportamiento de los jóvenes que (al menos mientras son jóvenes) ven en la repudiación de los artefactos físicos el camino hacia una mayor autoexpresión?

Podemos igualmente preguntarnos si existe una posibilidad de contrarrestar el poder de la organización con el poder de la antiorganización. Si la industria del automóvil es soberana en el mercado y, por ende, en sus decisiones sobre la cantidad de automóviles y sus efectos sobre el medio ambiente, ¿puede reducirse su soberanía combatiendo la organización, por medio de una organiza-

ción política que prohíba el funcionamiento de los motores de combustión interna en las zonas urbanas? Si la industria de armamentos es soberana en el Congreso, ¿puede reducirse su soberanía mediante una organización que elimine del Congreso a sus servidores?

Por último, y esto es de gran interés para el presente artículo, ¿qué efecto producirá sobre la economía como disciplina, después de años de cómoda coexistencia con la burocracia industrial y con la burocracia pública asociada a aquélla, el hecho de que el poder del productor se convierta en la preocupación central? ¿Qué ocurre cuando la economía considera el conjunto de productos, el nivel de producción, el ejercicio autónomo de poder por las industrias de armamentos, los efectos sobre el medio ambiente, por no hablar de la solución de la relación salarios-precios, como un ejercicio de poder burocrático, en interés de los fines burocráticos, y no como una respuesta segura, aunque a veces dificultosa, a la definitiva voluntad del consumidor? ¿Puede la teoría económica abarcar tales problemas? ¿Puede mantenerse firme en la contienda resultante? Está claro que todas estas cuestiones tienen consecuencias, para la economía, que no pueden calificarse de ligeras. Presentan, ciertamente, una interesante opción para nuestra disciplina. Podemos seguir con la soberanía del consumidor y sentirnos cómodos, sin ganas de polémica, cada vez más refinados en nuestros modelos y cada vez más al margen, incluso dramáticamente, de la vida. O bien puede aceptar la economía las consecuencias del poder del productor, de la soberanía de las grandes organizaciones. Entonces, será polemística, políticamente peligrosa y, tal vez durante largo tiempo, con poca elegancia intelectual en sus modelos. Pero, en compensación, será adecuada para las más inmediatas y formidables preocupaciones de la sociedad industrial.

Yo tengo pocas dudas sobre la elección. Entre los de mi generación, aquélla se inclinará, en principio, por la comodidad y sus refinamientos anexos. Tuvimos ya una revolución; Keynes fue bastante. Se dirá que existen elementos de verdad en el hecho de cargar el acento sobre la soberanía del productor, pero no hay nada que exija que uno cambie de idea o de pedagogía. He dicho que ésta será la elección en principio, porque no lo será de

hecho. La mención que acabo de hacer de Keynes me recuerda que éste hizo hincapié en el poder definitivo de las ideas. En cierto grado, tenía razón. Pero se habría expresado más sabiamente si hubiese recalcado la autoridad mucho mayor de la circunstancia. La circunstancia nos ha dado las más grandes organizaciones privadas, así como públicas, relacionadas con aquéllas. Tienen un poder enorme, de la clase que acabo de describir. Divorciadas de esta circunstancia —como modelo abstracto interesante por sí mismo— las ideas que preconizo aquí no serían nada. Reforzadas por esta circunstancia, son ineluctables.

Y uno confía en que, para los jóvenes de nuestra disciplina, la comodidad profesional no importe aún gran cosa. Y la comodidad debe luchar con la vanidad. Pues, mientras uno puede vivir decentemente en una madurez anticuada, el mundo se burla, con razón, de los vejestorios *jóvenes*.

5

INFLACION, RECESIÓN O CONTROLES

La desagradable opción que el cielo brindó a los americanos

Los primeros meses de 1970 fueron posiblemente decisivos para la historia moderna de la economía. Ideas que merecían la mayor confianza de los economistas resultaron equivocadas y, por ende, resultó comprensiblemente errónea la política asociada con aquéllas. Y esto ocurrió en circunstancias que no tenían explicación, demostración o coartada posibles, cosas en las que nosotros, los economistas, somos más que mínimamente habilidosos. Desde luego, hubo, anteriormente, algo más que una simple sospecha de error; los indicios eran sumamente adversos a las ideas predominantes. Pero los herejes estaban en minoría, y los indicios adversos podían atribuirse a un retraso. En economía, cualquier ruptura inconveniente entre causa y efecto se atribuye siempre a su retraso. Pero ni siquiera los retrasos pueden durar eternamente.

Naturalmente, la doctrina sustentada era que la economía de los Estados Unidos podía regularse con medidas *generales,* de modo que el empleo estuviese a un nivel adecuado y que los precios fuesen aproximadamente estables. Existiría un *trade-off,* palabra nueva y popular

entre los economistas, entre la estabilidad de precios y el empleo. Cuanto mayor fuese la aproximación a precios nivelados, mayor cantidad de gente estaría sin trabajo; cuanto más reducido fuese el paro, mayor sería el índice de aumento de los precios. Esta relación tiene su expresión cuantitativa en la llamada curva de Phillips, que mostraba el grado anual de aumento de precios, que, partiendo de la base de datos históricos, podía esperarse que acompañase a todo porcentaje particular de desempleo en la fuerza laboral. Lo opción entre desempleo e inflación, mostrada de este modo, *parecía* ser esencialmente benigna: podía combinarse una razonable estabilidad de precio con un nivel tolerable de desempleo. Además —punto discretamente silenciado— el desempleo afectaría a los trabajadores no especializados, poco instruidos, principalmente jóvenes y negros, que no están organizados. Se presume que éstos aceptan filosóficamente el paro, porque nada pueden hacer por evitarlo. Las medidas de estabilización no producían otros efectos secundarios decisivamente adversos.

Las diferencias de opinión no recaían sobre la eficacia de las medidas generales, sino sobre su técnica. Desde Keynes, la mayoría de los economistas confiaban principalmente en las medidas fiscales, en el control del gasto total por medio del presupuesto federal. Como el problema era la inflación, la cuestión estaba en hacer que los impuestos federales y los gastos ejerciesen una fuerza lo bastante restrictiva sobre la demanda total en la economía. Pero, en tiempos recientes, se produjo el llamado renacimiento monetario, que convertía el control del gasto de fondos prestados en instrumento clave del control de precios. La diferencia entre los exponentes de la dirección fiscal y de la dirección monetaria no podía exagerarse. Ambos creían en la eficacia de las medidas generales. Ambos preconizaban alguna combinación de medidas fiscales y monetarias. La diferencia estaba en las proporciones.

Los economistas de Nixon ocuparon sus puestos en enero de 1969, en un estado de confianza superlativa en la eficacia de las medidas generales tal como las aplicarían. El Presidente prometió no entremeterse en los salarios y los precios. La política fiscal y monetaria, exactamente aplicada, sería suficiente. En un delicioso ejemplo

de fraseología económica, dijo que la inflación terminaría con una «afirmación» de la economía americana; igual se habría podido hablar de «afinar» un importante desbordamiento del Misisipí. Se echó la culpa de la inflación actual a la mala dirección anterior de la economía, a una afinación demasiado tosca. Eliminada de este modo toda restricción en los precios y salarios, Pierre Rinfret, economista consultor, escribió a sus clientes diciéndoles que se había levantado la tapa a los salarios y a los precios. Hay que presumir que algunos otros llegaron a la misma conclusión. Es posible que, en el curso de aquellas primeras semanas, la Administración hizo más por la inflación que todo lo que hizo en los dos años y medio siguientes para dominarla.

Entonces empezó un continuo alud de promesas de que la inflación terminaría pronto. Como pocos presidentes encuentran interesante el tema, el asesoramiento del Presidente de los Estados Unidos sobre política económica es una labor tediosa. Este tedio es mitigado tradicionalmente por las funciones litúrgicas del oficio. Cada semana se reúne en algún lugar de los Estados Unidos una convención de hombres de negocios, banqueros, consejeros de inversiones, investigadores del mercado o necrománticos económicos. A menudo, combinando los negocios con las reducciones fiscales, se reúnen en los mejores retiros. Todos éstos —la «South Florida Savings Bank Association», el «John Hancock Million Dolar Club», los «Associated Sport and Saddle Shoe Manufacturers of America»— tienen un derecho adquirido a la instrucción económica por un miembro del Consejo de Asesores Económicos. Los discursos pronunciados en tales ocasiones no son siempre informativos. Pero son muy reiterativos, y, durante el primer año y medio de la Administración Nixon, todos ellos prometieron el final de la inflación y la estabilización de los precios.

La estabilidad se situaba siempre en una época aproximada del futuro. Y, mientras continuaban las promesas, la inflación aumentaba a ritmo creciente. (Cuando llegaba el momento en que la promesa debía convertirse en realidad, se daba nuevo compás de espera.) El doctor Paul W. McCracken, presidente del Consejo de Asesores Económicos, fue quizás el hombre que hizo más promesas en toda la historia de la profesión económica. Existe, en

la vida pública, la conocida tendencia a predecir que ocurrirá aquello que uno quiere que suceda. Y, cuando no ocurre, se multiplican las predicciones. Desde que Herbert Hoover predijo la vuelta de la esquina inmortal, jamás se aplicó la terapéutica de la predicción más descaradamente que en los primeros dieciocho meses de la nueva Administración. La política seguida se llamó «plan de juego» para derrotar la inflación. Nunca se había visto un juego como éste desde la Rose Bowl de 1929, cuando Roy Riegels corrió 75 yardas hacia la meta equivocada.

Fuera de la Administración, la visión era un poco menos confiada. Pero los economistas que habían servido a las Administraciones Kennedy-Johnson no impugnaron enérgicamente la seguridad en las medidas generales. A principios de los años sesenta —los años Kennedy—, los precios fueron bastante estables. El paro, aunque inicialmente elevado, empezó a descender: de un promedio anual del 6,7 % de la mano de obra en 1961, a un 4,5 % en 1965. Funcionaban entonces los llamados hitos, lo cual quería decir que los aumentos de salarios se mantenían, por término medio, dentro de los límites permitidos en general por las ganancias de productividad de la industria. Con ello, se podía persuadir a la industria de que no aumentase los precios. O podían tomarse medidas más enérgicas: un aumento de precios por la «U. S. Steel», contraviniendo este acuerdo general, provocó la inspirada acusación del presidente Kennedy contra esta industria en abril de 1962. Salta a la vista que la economía que se vale de los hitos otorga a los sindicatos y a las empresas un papel primordial determinante en el establecimiento de los precios. Por esto hay que restringir los salarios y los precios. Pero este poder (como se explica en otros ensayos de este tomo) no es muy recalcado en la doctrina macroeconómica corriente, en la que podríamos llamar economía de los libros de texto. Ésta sostiene que los precios se fijan en los mercados y responden bien a las variaciones de la demanda. Si la demanda es restringida por medidas generales fiscales y monetarias, cesa el aumento en los precios. Incluso en los años Kennedy-Johnson, los hitos fueron el pariente pobre de la política económica. Nosotros, los economistas, preferimos siempre creer lo que enseñamos. Cuando, más tarde, los hitos sufrieron la presión derivada de la guerra de Vietnam,

no fueron fortalecidos, sino abandonados. Y, cuando los economistas de Kennedy-Johnson volvieron al campus, su interés en la restricción de precios y salarios había decaído. Los hitos fueron defendidos como útil auxiliar de la política, pero un auxiliar más aparente que real. Lo que contaba en realidad era la política fiscal y monetaria. Casi nadie hablaba de hacer obligatorias las pautas establecidas, es decir, de hacerlas funcionar. Era algo demasiado radical.

Jamás hubo una prueba sólida de que elevado empleo y precios estables pudiesen combinarse en ausencia de tal control. Muchos de los indicios eran anteriores a la moderna fijación de precios y regateo colectivos. Indicaban, más bien, fe y esperanza. Pero, en economía, la esperanza y la fe coexisten con la presunción científica y también con un profundo deseo de respetabilidad. Las medidas fiscales y monetarias, en cualquier proporción, son absolutamente respetables, y la cuestión de la proporción particular es una de esas cosas que pueden resolverse entre caballeros, en una tranquila oficina y alrededor de una mesa de conferencias. El control de salarios y precios no tiene la misma categoría. Se ha enseñado a sus defensores a prescindir de sutilezas de concepto y de modales, a ir directamente al grano. Requiere tediosas e incluso ásperas negociaciones con los dirigentes de los sindicatos y de las empresas. Y, desde luego, interviene el Congreso. Como siempre, la sociología de la economía no carece de interés y de importancia.

Lo malo de la doctrina respetable es la terrible obstinación de la circunstancia. Los salarios hacen que suban los precios. Los precios hacen que suban los salarios. Los regateos que producen los aumentos de precios y salarios prosiguen incluso en condiciones de severa restricción fiscal y monetaria. Sólo puede detenerse mediante una recesión considerable. Es, casi, como si los que se dedican a la negociación colectiva y a la fijación empresarial de los precios se hubiesen empeñado en desacreditar a la mejor ciencia económica. Uno se admira de que los hombres puedan ser tan crueles.

Así, a pesar de la rigurosísima aplicación de las medidas generales, los precios siguieron subiendo durante muchos meses y a un ritmo sin precedentes. El doctor McCracken y sus colegas no tuvieron más remedio que

consolarse con el hecho de que empezaba a declinar el grado de empeoramiento de la inflación, o, como dijo Herbert Stein, del Consejo de Asesores Económicos, con el hecho aún más baladí de que «el comportamiento de los precios en el pasado año ha correspondido a [la] expectativa de una disminución en el ritmo de la inflación». Mientras tanto, aumentó continuamente el paro y empezaron a manifestarse efectos políticos secundarios sumamente desagradables. Los pequeños hombres de negocios, que tenían que acudir al crédito, se vieron brutal y selectivamente perjudicados. La escasez de dinero produce poco daño a las grandes y bien dirigidas empresas. Éstas poseen un gran caudal de fondos internos que hace innecesario el crédito, y una buena posición en los Bancos, en caso de que necesiten dinero. En cambio, el dinero escaso produce una aguda depresión en la industria familiar y graves perjuicios a otros negocios que dependen del crédito. Los aumentos de precios en el sector privado de la economía se dejan sentir también en el sector público, como aumentos en el coste de la vida. Y producen un trastorno previsible entre los maestros, la Policía, los bomberos y el personal sanitario. También originan un efecto adverso en la balanza de pagos.

Por último, se produjo también un efecto sobre los mercados financieros. Éstos habían sido debilitados por el conjunto de conglomerados montados en el aire y cargados de deudas, anteriormente llamados compañías *holding*; por el ridículo auge de los llamados valores encantados; por la exfoliación de los fondos de operaciones, los fondos de compensación y los fondos «go-go», y por la llegada de una nueva generación de directores monetarios que, como sus predecesores en pasadas orgías especulativas, debían enteramente su prestigio al afán de los imbéciles de desprenderse de su dinero. Esta burbuja especulativa estalló bajo la presión de la política de dinero escaso. Era algo que tenía que ocurrir alguna vez. Pero era algo que no previeron los que hacen política. Y era algo que podía acarrear nuevas y muy incómodas consecuencias a las inversiones en los negocios, a los gastos del consumidor y a la solvencia de las empresas más vulnerables. En el momento en que escribo esto (principios del verano de 1970), estas consecuencias parecen muy probables.

Así, pues, las medidas generales producen el efecto de combinar la inflación con la recesión. Y, una vez establecida esta combinación, ninguna modificación política puede hallar una salida. Con respecto a la recesión, el procedimiento evidente es permitir un aumento del crédito a tipos de interés más bajos. Esto paliaría el paro, fomentaría la construcción de hogares y mitigaría las penas de Wall Street. Pero, debido a la espiral precios-salarios, continuaría la inflación. El dinero más fácil agravaría la situación. Reducir los tipos de interés y el presupuesto equivaldría a empeorar la recesión. Seguir como antes sería combinar, y posiblemente empeorar, la inflación y la recesión producidas por la política vigente. El economista puede sufrir muchas desdichas. La peor de ellas, y con mucho, es que se ponga en práctica una teoría en la que cree fervientemente y que es equivocada.

La reacción de los economistas de la Administración al verse atrapados, en los primeros meses de 1970, fue un estudio fructífero... o que lo habría sido si el asunto hubiese sido menos grave. La economía, como la política exterior, permite salirse del error mediante el que podríamos llamar efecto indochino. Este ingenioso procedimiento hace que un hombre que ha estado equivocado pueda denunciar su anterior posición sin confesar su error, y, como ahora está en lo cierto, esto aumenta su prestigio. El doctor Arthur F. Burns, presidente de la Junta de Reserva Federal, siguió este camino. Aconsejó los hitos de salarios-precios que anteriormente había condenado con suma energía. (Su transmigración fue incompleta, pues propuso algo menos vigoroso que las medidas Kennedy-Johnson, que, a su vez, habían resultado demasiado débiles.) El doctor McCracken se mostró más complicado. Confesó que la espiral salarios-precios era la causa de la inflación, pero se manifestó contrario a hacer algo sobre ello. En un discurso pronunciado en Dallas, en abril de 1970, observó que, en el cuarto trimestre de 1969, el costo de la mano de obra por unidad de producción (que representaba aproximadamente un 75 % del costo total) se había elevado a razón de un 7 % anual. Siguió diciendo que «tanto la práctica como la teoría demuestran claramente que una elevación del nivel de costo tiende a aumentar el nivel de precios». Después, condenó los controles. Más tarde, en el mes de junio, el Presidente

adoptó una fórmula similar. Admitió también que la espiral salarios-precios era causa de inflación, e incluso fundó un comité para llamar la atención sobre los ajustes de salarios inflacionistas. Pero, después, se opuso severamente a los que proponían acciones para contener los salarios y los precios. Esto nos hace pensar en un bombero que sabe que los incendios destruyen las propiedades y que el agua constituye un buen remedio, pero que, por cuestiones de principio, se opone a que se emplee agua para apagar el fuego.

En realidad, la única solución es la que, durante largo tiempo, fue rechazada como vil. Consiste en actuar directamente sobre la espiral salarios-precios, en establecer un control de precios y salarios siempre que la espiral contribuya activamente a la inflación.

Éste debe ser un control real. El doctor Burns y los economistas del período Kennedy-Johnson cierran los ojos a la realidad cuando hablan de volver a los hitos voluntarios. Éstos no servirían. A principios de los años sesenta, demostraron no ser lo bastante fuertes. Desde entonces, la inflación se incorporó como cosa sabida en las expectativas de todos. Sólo con la seguridad absoluta de que va a terminar, aceptarán los sindicatos aumentos de salario que únicamente reflejen las previstas ganancias de un aumento de la productividad. Las medidas voluntarias son, también, sumamente discriminatorias. Favorecen al individuo o a la organización que se niegan a conformarse y perjudican a los que están dispuestos a colaborar. Esto garantiza también su fracaso definitivo. Y no digamos nada de las broncas presidenciales como medida coercitiva. Es un sistema público mucho mejor establecer normas justas y severas, después de consultar cuidadosamente a todos los afectados, y, después, si alguien las viola, aplicarle el peso de la ley.

Con los controles de precios y salarios, pueden reducirse los tipos de interés antes de que la recesión traiga la estabilidad de precios. Los tipos altos de interés no tendrán que llevar la carga de dominar la espiral salarios-precios, carga que en modo alguno pueden aguantar. Con tipos de interés más bajos, aumentará la construcción de viviendas, disminuirá la presión sobre los pequeños negocios y se reducirá el paro, todo ello sin una nueva ola de inflación. Si esta política se combinase con una pronta

retirada de Indochina —que reduciría la presión de la demanda y, más importante aún, nos devolvería nuestra fama de sentido común elemental—, quedaría en gran parte resuelto el problema económico inmediato.

Se dice que esta acción sobre los precios y los salarios constituye una intromisión en los mercados libres. Esto es un evidente absurdo. La política se entremete en mercados donde la interferencia de los sindicatos y de las empresas ya es total. Fija, en interés del público, precios que han sido ya fijados.

Sólo los precios no establecidos de este modo por los sindicatos y las empresas poderosas tienen que ser (o tendrían que ser) controlados. Los precios de los productos agrícolas, de la mayoría de los servicios y de productos de la pequeña industria, están aún sometidos a la influencia del mercado. Donde los precios son aún determinados por el mercado, siguen funcionando —al menos en lo posible— las medidas generales de restricción de la demanda. Como no deben fijarse precios que han sido ya determinados por las empresas privadas, no hace falta entremeterse en el mercado, donde éste sigue gobernando.

Yo no carezco de experiencia en el aspecto práctico del control de precios o en las dificultades que éste entraña. Durante la Segunda Guerra Mundial, el control de precios estuvo bajo mi dirección desde el principio de aquélla hasta mediados de 1943. Supongo que nadie fijó jamás un mayor número de precios. En el pasado, formulé diversas proposiciones para resolver el problema, pero, cuando escribo esto, el mejor plan es la modificación de uno que presentó Robert Roosa, ex subsecretario de Hacienda en tiempos de Kennedy y, ahora, importante banquero de Wall Street. Según él, habría que empezar congelando todos los precios y salarios durante seis meses. Esto rompería la estructura de las expectativas inflacionistas y daría a los sindicatos la seguridad de que podrían negociar bajo la presunción de un coste de vida estable. Durante este período de seis meses, se realizarían activas consultas con las empresas y los sindicatos, para elaborar un sistema de restricción más duradero. También se tomarían medidas para eliminar las grandes desigualdades, como por ejemplo, entre sindicatos que acaban de obtener un nuevo convenio y otros que están al final de uno antiguo. Durante la congelación, habría que exceptuar a todas las empresas pequeñas: las que empleen, digamos, menos de cien personas, o incluso menos de mil. También quedarían exceptuados los sueldos de todos los trabajadores no protegidos por convenios colectivos. Y yo exceptuaría también a todas las empresas detallistas, sea cual fuese su importancia, porque tienen poco poder independiente de mercado. El objetivo no es nivelar perfectamente los precios, sino eliminar el fuerte impulso inflacionista de la presente espiral salarios-precios.

Los controles no son un recurso temporal. Tendrían que ser, ¡ay!, un sistema restrictivo permanente. Esto se debe a que seguiremos teniendo sindicatos fuertes y empresas fuertes, y al deseo de reducir al mínimo el desempleo. La combinación, a falta de controles o de una recesión seria, es inflacionista. Y no será de otro modo en el futuro.

Nadie que haya tenido experiencia en el control de precios en tiempo de guerra ignora los problemas de su ejercicio. Tampoco es un buen medio para alcanzar popularidad; en definitiva, todo el mundo siente antipatía por los fijadores de precios. Pero la política económica no puede hacerse ahora mirando a la comodidad, la conveniencia o la tranquilidad de sus directores. Hay que tener también en cuenta el interés del público. Y, si los controles se limitan a los sindicatos y a las empresas con poder de mercado, como se propone aquí, la estructura administrativa no tiene que ser muy grande. Los tratos se celebrarán con sólo unos centenares de sindicatos y unos pocos millares de empresas, y, en cuanto a estas últimas, bastará con especificar los límites dentro de los cuales pueden moverse los precios medios, como distintos de los individuales. Todo control de precios y salarios implica un ejercicio arbitrario del poder público. Pero esto no es una objeción, pues sustituye a un ejercicio arbitrario del poder privado, que tiene efectos más importantes y excesivamente arbitrarios para los que sufren la inflación resultante.

En definitiva, si los economistas, incluidos los que aconsejan al Presidente, quieren velar por su reputación, tendrán que aceptar la idea de los controles y dedicarse a hacerlos funcionar. Hasta ahora, sustituyeron la reali-

dad por la esperanza, y la esperanza no confirmada es incapaz de sostener eternamente a los economistas, aunque sean oficiales. Dentro de la vieja armazón de la política fiscal y monetaria, hay que escoger entre una grave inflación, con pérdidas para los que viven de rentas fijas, y apuros y agitación para los empleados públicos, o bien un paro grave, una severa discriminación contra las industrias que dependen del crédito y una seria tensión en los mercados financieros, todo ello también acompañado, posiblemente, de inflación. Los que convirtieron la respetable política económica en un dilema entre tan repelentes alternativas fueron unos mal educados y, evidentemente, unos hombres muy ruines. Pero así está la cosa. Y así, el menos honroso sistema de controlar la espiral salarios-precios se entorpece a sí mismo. Y, como no hay salida posible, seguirá entorpeciéndose.

6

LA ADMINISTRACIÓN NIXON Y EL GRAN RENACIMIENTO SOCIALISTA

NOTA SOBRE EL SIGNIFICADO DE LA PALABRA SOCIALISMO:

El término socialismo adolece de ambigüedad, en parte porque (al menos hasta el reciente renacimiento) los conservadores solían tachar de socialista cualquier acción del Estado que no fuese de su gusto. Y los liberales paliaban acciones francamente socialistas, alegando que eran necesarias para el funcionamiento de la libre empresa. En este artículo, yo empleo la palabra socialismo en su sentido técnicamente exacto (como lo harían el Wall Street Journal *o el profesor Milton Friedman, pero mucho más estricto y menos alarmista que el que le da la* National Review*) para designar una posición por el Estado en la estructura de capital o en el régimen de una industria o empresa, lo bastante importante para producir o anunciar una esencial influencia o control sociales. Éste es el verdadero socialismo.*

Desde luego, el suceso menos previsible bajo la Administración Nixon era este grande y nuevo impulso ha-

cia el socialismo. Hay personas que todavía no se han dado cuenta. Otras deben de estar frotándose los ojos, pues todos los augurios parecían apuntar en sentido contrario. Como enemigo del socialismo, Mr. Nixon parecía mantener una actitud inconmovible, casi podríamos decir única. Y, desde que terminó el New Deal, el propio socialismo parecía estar en plena decadencia. Los conservadores seguían combatiéndolo, pero con poca inquietud. Ya no se hablaba de complots socialistas entre los seguidores del reverendo Billy Graham, y se hablaba menos de ellos entre los secuaces del reverendo Billie Hargis. Durante los veinte años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, los hombres de negocios americanos proclamaron elocuentemente su confianza en el sistema americano, sus deseos de asentar bien los pies en el suelo, su capacidad de hacerlo y su audaz convencimiento de que todo lo que pudiese hacer el Estado podían ellos hacerlo mejor. «Si todos los comunistas conociesen la realidad del capitalismo, no habría un solo comunista», dijo hace unos años, en su publicidad, un gran industrial de maquinaria. Y otros empresarios dijeron lo mismo, aunque en términos más moderados.

Esta confianza fue, literalmente, contagiosa. El público aceptó la palabra de los negocios. Los liberales, los intelectuales inclinados hacia el Este, los sindicatos de izquierda, los profesionales descontentos —todos los clásicos patrocinadores del socialismo— guardaron silencio. Parecían reconocer su derrota. Con el tiempo, los jóvenes radicales se atrevieron a acusar al sistema y a lanzar, ocasionalmente, un ladrillo contra sus ventanas. Pero nunca aconsejaron que el Gobierno suplantase a los negocios. Con ello, sólo habría aumentado la autoridad del Pentágono, de la CIA, del Departamento de Justicia, de J. Edgar Hoover y del resto del aborrecido equipo.

En una economía inteligentemente plural, cierto número de industrias deberían ser de propiedad pública. Así lo aconsejan elementales consideraciones de conveniencia pública. Por ejemplo, la empresa privada es incapaz de suministrar viviendas y transportes a precios moderados. Pero yo había llegado de mala gana a la conclusión de que nunca vería el socialismo, ni siquiera en su forma más modesta. Ahora, me tranquiliza este nuevo auge socialista, provocado, nada menos, por socialistas de

derecha y no de izquierda. Y que tienen el beneplácito, y posiblemente mucho más, de la Administración republicana.

El nuevo socialismo posee también un agudo sentido de la estrategia. En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, los socialistas ingleses desarrollaron en su país, donde el socialismo estaba bien arraigado, la doctrina de las alturas dominantes. El Estado no se haría cargo de toda la economía. Sólo apuntaría a una parte de ésta, pero tan estratégica que su pérdida destruiría el poder capitalista, quebrantaría su moral y, de este modo, aseguraría el control social de todo el resto. El nuevo socialismo conservador de los Estados Unidos ha adoptado con toda su alma la estrategia de las alturas dominantes.

La primera altura que se propusieron conquistar los socialistas ingleses, después de la Segunda Guerra Mundial, fue el sistema de ferrocarriles. Éste tenía un gran valor simbólico. Más que las fábricas de tejidos, los transportes marítimos o las fundiciones de acero, los ferrocarriles habían marcado el principio del capitalismo en gran escala. Por consiguiente, debían marcar también el comienzo del socialismo. El dominio de este sistema de transportes daba también la impresión de poder, aunque éste no fuese real.

De modo parecido, los ferrocarriles fueron señalados por el nuevo socialismo americano como objetivo de su primera ofensiva. Ésta se concentró sobre el sistema más importante, sobre la mayor compañía de transportes de los Estados Unidos, la «Penn Central». El ataque no fue lanzado por los pasajeros ni por los cargadores, que eran los dos grupos más perjudicados por el agresivo capitalismo privado de esta industria. Tampoco reaccionaron los obreros, que habían constituido antaño el batallón más imponente del socialismo. La embestida socialista contra la «Penn Central» fue acaudillada por los ejecutivos del ferrocarril, por los agentes e instrumentos de los propios capitalistas.

En un régimen de capitalismo privado, es un suceso vulgar que una compañía no pueda pagar sus deudas. Esto ocurre porque el sistema acepta el hecho de la pérdida igual que el de la ganancia, y protege al que corre el riesgo. «El sistema americano de empresa competitiva

es un sistema reconocido de ganancias y pérdidas, donde la esperanza de ganar actúa como incentivo, y el miedo de perder, como acicate», dijo la «U. S. Steel Corporation» en su memoria anual, hace unos años. Con ello se hacía eco de uno de los más elocuentes profetas de la fe capitalista, el hoy difunto Clarence Randall, también hombre del acero, que declaró (en *A Creed for Free Enterprise*) que, «Si queremos mantener al Gobierno fuera de los negocios, no debemos invitarle a entrar... Empresa libre significa capital privado, y el hombre que no se arriesga es indigno de participar en la recompensa». Como el riesgo es inherente al capitalismo, existe un procedimiento bien conocido, el juicio universal de quiebra, para reducir las deudas cuando una serie de pérdidas hace que la empresa capitalista no pueda pagar.

Pero, cuando resultó que la «Penn Central» no podía pagar sus deudas, sus ejecutivos se apresuraron a revelar sus más profundas convicciones ideológicas. Las normas y los procedimientos capitalistas fueron rotundamente rechazados. Aconsejados por lo que *Newsweek* llamó «un frenético consorcio de 77 Bancos», los ejecutivos del ferrocarril se volvieron al Estado. Como primer paso, se invitó al Gobierno a adquirir una participación de 200 millones de dólares en la estructura de capital del ferrocarril. Después, se propusieron leyes que permitían al Gobierno invertir 750 millones de dólares en el capital de las compañías ferroviarias americanas en general. Una vez aprobadas, se pediría al Gobierno una inversión mucho mayor en la «Penn Central». Este dramático impulso hacia el socialismo consiguió la aprobación inicial de la Administración republicana. Ciertamente, todo parecía estar a punto para emprender la marcha.

Sin embargo, a las personas que promueven los cambios sociales suelen ocurrirles lo que al perro del hortelano. Existe un problema antiguo. Los liberales, aunque se dicen adeptos del socialismo, lo quieren a su manera o, en otro caso, lo rechazan. Así, el representante Wright Patman, que es liberal y uno de los principales críticos, en el Congreso, del capitalismo financiero americano, frenó el impulso socialista en el asunto de la «Penn Central».

Fundó su oposición en el carácter precipitado con que el ferrocarril quería echarse en brazos del Estado, y viceversa, y en la dudosa legalidad de los movimientos iniciales al amparo de la Ley de Producción para la Defensa. (En el pasado, el potencial de guerra sirvió notoriamente de pantalla a los experimentos de los socialistas, y éstos, pensando que el fin justifica los medios, no vacilaron, de vez en cuando, en alargar aquella ley.) Pero parece probable que este retroceso será sólo temporal. Se sabe que otros ferrocarriles desean la participación del Gobierno en su estructura de capital. Es imposible que la «Penn Central» se libre de la quiebra y salga con bien de ella, si no cuenta con capital público. Aunque se sienta capaz de defender la empresa privada, Mr. Patman no podrá resistir eternamente esta clase de presión.

Y, en todo caso, los partidarios del nuevo socialismo habrán conseguido una importante victoria moral. Por primera vez desde la Gran Depresión, tal vez incluso desde su retorno a la propiedad privada después de la Segunda Guerra Mundial, ya no se da por supuesto el capitalismo privado en la industria ferroviaria. Se está discutiendo la plena nacionalización de los ferrocarriles. «Washington parece ser el único poder capacitado, al menos, para construir un sistema ferroviario nacional, racional y equilibrado», declaró la revista *Time* en un editorial especial, a principios del verano de 1970, sin que constase la celestial reacción de H. R. Luce. Y la perspectiva de este poder de Washington es buena. En cuanto el Gobierno tenga una firme posición en «Penn Central», el público empezará a pedir trenes mejores y más limpios y que lleguen a la hora. Y los cargadores exigirán que sus mercancías sean entregadas puntualmente. El Gobierno, como avisan desde hace tiempo los que temen al socialismo, es sumamente vulnerable a esta clase de presión. Se invertirán fondos públicos en el mejoramiento del servicio. Y, cuando todo empiece a marchar mejor en «Penn Central», la gente pedirá cambios parecidos en las otras líneas ferroviarias. Es inútil insistir sobre este tema. El nuevo socialismo ha perdido una batalla, pero no una guerra.

II

El asalto de la «Penn Central» ha sido el más ambicioso esfuerzo del nuevo socialismo hasta la fecha, pero

las fuerzas que lo empujan se manifiestan mejor a través de la que podríamos llamar su jugarreta «Lockheed». La «Lockheed Corporation» es también muy importante; es la empresa de defensa más grande y, en 1969, ocupó el puesto cuadragésimo primero entre todas las empresas industriales. Como candidato al socialismo, tiene ciertas peculiaridades: hay quienes insisten es que es ya del dominio público. Buena parte de los miembros de su plantilla pertenecen al Gobierno Federal; el Gobierno le proporciona la mayor parte de su capital de trabajo; hasta hace poco, realizaba casi todos sus negocios con el Gobierno. Sus famosos excesos de costos están plenamente socializados. Sin embargo, sigue calificándose de empresa privada. Como la «Penn Central», no puede pagar sus deudas. Una desdichada operación en el mercado civil de aviones; un contrato para el avión de transporte militar *C-5A*, que fue tan escandaloso que los burócratas y los políticos que, en circunstancias ordinarias, lo habrían defendido para salvar a la compañía, se apresuraron a ponerse a cubierto; esto, junto con el retraso económico, fue causa de sus dificultades. Como la «Penn Central», la «Lockheed» necesita una intervención aún mayor del Gobierno.

Pero aquí vemos, mucho más claramente que en el caso de «Penn Central», que el impulso hacia el nuevo socialismo procede de la comunidad financiera. Los Bancos copiaron su táctica de la de las fundaciones, lo cual es lógico, ya que las fundaciones fueron muchas veces acusadas de promover el socialismo. Desde hacía algunos años, las fundaciones venían empleando la llamada dádiva de incentivo, lo cual quiere decir que el beneficiario sólo recibe dinero si se mueve y hace lo que el donante quiere que haga. A mediados del verano de 1970, un grupo de veinticuatro de los más importantes Bancos de la nación (según los definió el *New York Times*) convino en otorgar una dádiva de incentivo de 80 millones de dólares a «Lockheed». Para merecerla, «Lockheed» tenía que conseguir que el Gobierno invirtiese unos 300 millones de dólares en créditos, préstamos garantizados y subvenciones. De este modo, el capitalismo privado forzaba al socialismo en una proporción aproximada de uno a tres. El hecho de que veinticuatro importantes Bancos estuviesen de acuerdo en esta táctica deja poco lugar a dudas sobre

los sentimientos de la comunidad financiera con respecto al nuevo socialismo.

Como sistema de propaganda socialista, el empleado por los Bancos en el caso «Lockheed» es probablemente muy superior a la oratoria, la agitación, las huelgas, las manifestaciones, los garrotazos, las pedradas y los explosivos de poca potencia en que confiaba la antigua generación de socialistas. Junto con otros, pienso desde hace tiempo que las empresas especializadas en armamentos tendrían que ser reconocidas como empresas públicas por derecho propio, y que, estando ya socializadas hasta cierto punto, sería natural socializarlas del todo. Este empeño parece de pronto mucho más practicable. En cuanto el nuevo socialismo se haya apoderado de «Lockheed», y presumiendo una ayuda parecida por parte de los Bancos, «General Dynamics», «North American Rockwell», «LTV Aerospace», «Grumman» y todos los demás, deben ser objetivos fáciles.

Como en el caso de «Penn Central», el nuevo socialismo *tory* tropieza con la oposición liberal en lo tocante a «Lockheed». Pero aquí, en vez del representante Patman, la Administración tiene dos fuertes aliados en los dos Comités de Servicios Armados: F. Edward Hébert, de Luisiana, en la Cámara, y John Stennis, de Misisipí, en el Senado. Con esta clase de apoyo, el socialismo es difícil de detener. Y, repitámoslo, el socialismo en «Penn Central» y en «Lockheed» no es simbólico, no es una simple cuña. Se trata de dos grandes compañías, de auténticos picachos entre las alturas dominantes.

III

El tercer frente socialista del presidente Nixon es la socializada «SST». También aquí aprieta de firme la Administración y cuenta con fuertes aliados capitalistas. La industria aeronáutica presta un valioso apoyo, como el de los Bancos en el caso de «Lockheed». El avión cuenta con la decidida ayuda del secretario de Transportes, John A. Volpe. Como contratista de carreteras en el sector público, ex administrador de carreteras federales y gobernador de Massachusetts, dedicado a la construcción de caminos, el secretario Volpe ha estado singularmente relacionado

con la rama más puramente indígena del socialismo americano, que remueve la tierra bajo auspicios públicos y la cubre de asfalto y de cemento. (En el valor total de recursos públicos empleados durante toda una vida, dudo mucho de que cualquier miembro del Comité Central del PC de la URRS pueda igualar la marca del secretario Volpe.) Dados sus antecedentes, no es probable que el Secretario desista de gastar unos cuantos cientos de millones de dólares en un avión público, debido a objeciones ideológicas, financieras o ecológicas.

Sin embargo, y por muy grande que sea su importancia, los ferrocarriles, las industrias de defensa y la próxima generación de aviones no son el blanco último del nuevo socialismo. Su blanco definitivo es Wall Street. Así es como debe ser, y aquí es donde realiza su mayor maniobra; una maniobra que, por su dramatismo y su sanguinaria audacia, habría merecido incluso los aplausos de un maestro en estas artes como fue León Trotski en su juventud.

El objetivo de Wall Street es nada menos que la propia Bolsa de Nueva York, el corazón mismo de América, del mundo, del capitalismo, el Everest de las alturas dominantes. La oportunidad la brinda, como siempre, la crisis económica. Un número importante pero no revelado de agentes de cambio y bolsa se han visto perjudicados por el descenso de las rentas, los elevados costos y la modorra del mercado de valores, y, por tanto, en el valor de los títulos que poseen. A consecuencia de esto y de su propia incapacidad, su capital se ve amenazado, las probabilidades de recuperación son muy escasas, y, de no producirse un milagro, no podrán garantizar a sus clientes el dinero y los valores entregados por éstos para la especulación. Además, cuando se producen estas tensiones —según apuntó Walter Bagehot en el siglo pasado y confirmó de nuevo en los años treinta Richard Whitney, presidente de la Bolsa—, siempre aparece cierta cantidad de trucos, de prestidigitación y de pura ratería. Y esto hace mayor la pérdida.

Indudablemente, es el dinero de los especuladores el que está en peligro. El inversor corriente, que compra valores para guardarlos y cobrar los cupones, no sufre ningún perjuicio si quiebra un agente. Sólo el hombre con una cuenta de margen, que vende a corto plazo o que deja los valores a su agente con fines de especulación corre un peligro apreciable. Son los especuladores quienes tienen cuentas de margen, venden a plazo breve o mantienen una cuenta de transacciones activa.

En un régimen capitalista, el especulador está expuesto a perder, incluso más que el hombre que presta dinero a una compañía de ferrocarriles. Si no hubiese pérdidas, la especulación sería demasiado atractiva. Entre los riesgos tradicionales del capitalismo, está el de hacer negocios con personas que no pueden pagar. Sin embargo, el nuevo socialismo no se ha acobardado. Tomando ejemplo de los antiguos socialistas, que no vacilaban en verter lágrimas por las viudas, los huérfanos y las infelices doncellas, víctimas del capitalismo, los nuevos han convertido al especulador, de inversor confiado, en una figura realmente desvalida, tan necesitada de protección como las Dos Huerfanitas.

El vehículo del nuevo socialismo en Wall Street es la «Security Investor Protection Corporation» o SIPC, fondo creado por la Bolsa que tiene que ser garantizado por el Gobierno hasta una suma de mil millones de dólares. La SIPC pagará a los clientes, los acreedores y las víctimas de las casas quebradas. Debido a cierta oposición residual al socialismo en Wall Street, la SIPC es calificada, con bastante fantasía, de fondo de seguro. Como las empresas por las que hay que responder están ya en graves apuros, es la primera institución de seguros que cubre accidentes que ya han ocurrido, que extiende pólizas sobre heniles que ya se han incendiado. Pero esto no es más que un detalle. Tal como ven el panorama los nuevos socialistas (podemos presumirlo), varias de las más importantes agencias de cambio y bolsa acabarán por quebrar. El Gobierno intervendrá para defender los activos de las reclamaciones que él habrá pagado. Habrá fuertes presiones para reducir al mínimo los perjuicios y el paro, haciendo que las empresas sigan funcionando. El Gobierno cederá, como cede siempre a esta clase de presiones. Después, quebrarán otras empresas, y el Gobierno se encontrará en una posición dominante en Wall Street y en la Bolsa. Hará más racionales los hoy odiosos e ineficaces procedimientos con que se realiza el cambio de valores, prohibirá las jugadas de margen y aconsejará prudencia a los incautos que esperan hacerse ricos con

acciones encantadas y con fondos «go-go». Se disolverá el SEC. Y así se habrá implantado el socialismo, de la elegante manera que cabe esperar de la comunidad de los financieros.

Desde luego, esto no es más que una maqueta. Tal vez no ocurra nunca. Durante los últimos cien años, los planes de los socialistas han naufragado muchas veces, y el mundo está lleno de los restos de sus utopías. Pero ningún socialista a la antigua usanza concibió jamás una idea mejor para sentar la planta en Wall Street. Deberían descubrirse ante los hombres nuevos. Tengo la impresión de que Federico Engels, rico y distinguido hombre de negocios, amante de la caza del zorro, lo habría aprobado más que otro cualquiera.

IV

Una antigua táctica de los socialistas es la campaña encaminada sistemáticamente a desacreditar al capitalismo. No sólo es tachado éste de explotador, sino también de fraudulento y de incompetente. Los nuevos socialistas, con sus agitadores internos, tan diferentes de los anticuados externos, han mostrado especial predilección por esta táctica. Imponiendo a sus clientes excesivas dilaciones en la entrega de sus valores y despertando sospechas sobre si se realizará efectivamente cualquier transacción particular, diversas agencias de cambio y bolsa han engendrado recientemente dudas sobre el capitalismo, incluso en las resistentes mentalidades de los relativamente ricos. Según Philip Loomis, asesor general del SEC, también han permitido «ocasionalmente», que saliesen dinero y valores de las cuentas de sus clientes, para ser manejados por la empresa. Esta clase de comportamiento se presta especialmente a la propaganda encaminada a desacreditar al sistema.

Dentro de «Lockheed», los aliados del nuevo socialismo impidieron que las malas noticias llegaran a oídos del público, a fin de aumentar el valor de las acciones de la compañía. Esta acción de los de dentro espolea también a los críticos del capitalismo, sobre todo si da la casualidad de que éstos compraron en un mal momento. El error de mil quinientos millones de dólares en el cálculo del costo del *C-5A* contribuyó a dar una impresión de ineptitud. Lo propio puede decirse del funcionamiento de la fábrica. Un ex coronel del Ejército, empleado por la compañía como perito, calculó que ésta obtenía ocho horas de trabajo efectivo de una jornada de ocho horas, salvo cuando eran turnos extraordinarios. Entonces, la proporción era de cinco horas por cada diez. De vez en cuando, explicó a James Phillips, redactor de *New Republic,* «como no tenía nada mejor que hacer, daba una vuelta por la fábrica». Con estos paseos prestaba su mayor servicio a la compañía, pues «como los obreros me veían sin ninguna insignia, en traje de calle y camisa blanca, volvían al trabajo, ya que no estaban seguros de quién era». Al parecer, le tomaban, no por un nuevo socialista, sino por un anticuado y ruin capitalista. En todo caso, la táctica de los nuevos socialistas en «Lockheed» estaba clara. Se habían empeñado en hacer que el Servicio de Correos pareciese bueno, y lo consiguieron.

Sin embargo, la vanguardia socialista de «Penn Central» fue la más eficaz y, sorprendentemente, dada su actuación en otros asuntos, la más ingeniosa, en la campaña de desprestigio contra el capitalismo. Ya hemos mencionado que su método de operar con los trenes de pasajeros y de carga despertó un gran interés por el socialismo. Pero, aparte de esto, se pagaban dividendos (unos 100 millones de dólares en 1968 y 1969) con dinero que hacía muchísima falta para evitar descarrilamientos e incluso para que los trenes funcionasen a una velocidad razonable. Más capital (unos 19 millones de dólares), igualmente necesario, fue invertido en operaciones inmobiliarias en Florida, California, Texas y otros distritos. Malgastar el capital es una buena manera de dramatizar los defectos del capitalismo. Varios dirigentes de la empresa recalcaron su convicción de que el capitalismo con el que estaban asociados no tenía ningún porvenir, vendiendo sus propias acciones, y el presidente Stuart T. Saunders, en un rasgo especialmente conmovedor, demostró, comprando más, lo poco que sabía de la empresa que presidía. Con ayuda de ciertos procedimientos contables sumamente convenientes, la compañía convirtió las imponentes pérdidas de 1968 y 1969 en ganancias decorosas pero absolutamente deletéreas. Esto significa algo más. Significa que, si la intervención de cuentas pudiese

también nacionalizarse, ninguna empresa pública tendría, bajo el nuevo socialismo, déficits de carácter grave. El socialismo se vería a salvo de lo que fue, en el pasado, su punto flaco: la tendencia de las empresas socializadas a perder dinero.

V

Sería una equivocación exagerar los efectos de esta campaña realizada en el interior de las compañías para desacreditar al capitalismo. La recesión económica tuvo también su importancia. En realidad, nada se habría podido hacer sin ella, y aquí surge la cuestión de hasta qué punto allanó la Administración Nixon el camino al nuevo socialismo.

Es un camino que ha sido intensamente iluminado. Hace ciento veinticinco años, Marx advirtió que era la crisis capitalista la que daba su oportunidad al socialismo. «Basta —dijo— con mencionar la crisis comercial, que, con su retorno periódico, pone a prueba, cada vez más amenazadoramente, la existencia de toda la sociedad *burguesa*.» Mr. Nixon no es, probablemente, un gran lector de Marx; pero los doctores Burns, Schultz y McCracken son excelentes eruditos que le conocían bien y pudieron enterar al Presidente. Y es innegable que la crisis que contribuyó a impulsar el socialismo fue tramada por la Administración. La escasez de dinero obedeció a una intención deliberada. El presupuesto se restringió deliberadamente. El efecto de estas acciones, que elevaron el tipo de interés y deprimieron la economía, fue rotundamente aclamado como el Plan de Juego Nixon. Las dificultades de «Penn Central», «Lockheed» y las empresas miembros del NYSE, fueron parte de este mismo plan, y, como hemos visto, el juego se llama socialismo. Nunca estuvo una consecuencia más cerca de su causa; y la causa no pudo inventarse de un modo más deliberado.

La sospecha se agudiza si observamos el imponente silencio de los conservadores. Al actuar el nuevo socialismo contra las grandes empresas y Wall Street, se produjeron, como hemos visto, protestas de los liberales. En cambio, no se oyó la voz de Roman Hruska, ni de Goldwater, ni del Fiscal General, ni de Mrs. Mitchell. Ni de

Caspar Weinberger, el nuevo hacendista del Presidente, que asumió su cargo con la anunciada intención de eliminar, en Washington, la tenue influencia socialista de John Maynard Keynes. Ni de David Rockefeller. Ni de James Buckley. Ni de William F. Buckley, Jr., hombre que jamás se había distinguido por su silencio. Todos ellos son hombres —y mujeres— perspicaces, avispados defensores de una antigua fe. A ninguno de ellos podía pasarle inadvertido un movimiento tan masivo hacia el socialismo. Tampoco podían haberse convertido. Ni haber intervenido en el complot. ¿Es posible que se les obligase a guardar silencio? ¿Tuvo Mr. Agnew algo que ver con ello? ¿Se pondrían a cubierto, como los medios de difusión y los editores realmente sensatos? Cabe en lo posible.

Sin embargo, las cosas pueden no ser lo que parecen. La idea de una conspiración resulta siempre tentadora. El doctor Arthur Burns, en el papel de Kerenski de esta revolución; el Federal Reserve Building, como su Smolni; la escasez de dinero, más que la oratoria, como su arma; fuerzas desencadenadas y, como en el caso de Kerenski, imposibles de dominar: todas estas ideas tienen un atractivo casi irresistible.

Pero, en realidad, tal vez no estemos presenciando una marcha deliberada y bien planeada hacia el socialismo, sino una de las tendencias menos dramáticas del capitalismo: la tendencia de mandar al diablo los principios, cuando existe el peligro de perder dinero, y de refugiarse en cualquier puerto, cuando amenaza tormenta.

7

ACERCA DE LOS GRAVES Y ESPANTOSOS PELIGROS DE LA HISTORIA FINANCIERA

Durante el verano y el otoño de 1954, escribí *The General Crash*. En aquella época, estaba trabajando en el manuscrito de lo que había de ser más tarde *La sociedad opulenta*. O, más exactamente, después de meses de trabajo fallido e inútil, reflejado en una serie de capítulos tan vacíos de contenido y tan repelentes por su estilo que yo mismo era incapaz de leerlos, me hallaba completamente estancado. El suicidio podía ser una solución; pero, desgraciadamente, hacía en el sur de Vermont un verano excepcionalmente delicioso. Mi vecino de Cambridge, Arthur M. Schlesinger, Jr., me había pedido una vez, modestamente, que escribiese la obra definitiva sobre la Gran Depresión. Pensaba que le sería conveniente para su trabajo sobre Roosevelt. A modo de transacción, resolví escribir un libro sobre los días que condujeron a aquélla, centrando la atención en la bancarrota misma, más que en los acontecimientos que vinieron después.

Nunca disfruté más escribiendo un libro; en realidad, es el único que recuerdo, no como un trabajo, sino como una diversión. Hice la labor de investigación en la Biblioteca Baker, de Dartmouth College, trabajando bajo los murales de Orozco de la planta baja. Éstos reflejaban

de algún modo el ambiente irreal, de superabundancia excesiva y de desastre en ciernes, de los meses que precedieron a la bancarrota. Y si este ambiente se hacía abrumador, como solía ocurrir a última hora de la mañana o de la tarde, podía salir a dar un paseo bajo el sol, por el pueblo más lindo de Nueva Inglaterra, y a tomar un «Martini» y despachar una comida en la Hannover Inn. Aquel otoño, me excusé de dar clases para trabajar en el manuscrito; cuando lo entregué al editor, tuve la impresión de que me despedía de un querido y valioso compañero.

II

Mis trabajos del otoño parecieron adquirir mayor significación con el simultáneo auge en el mercado de valores. Era pequeño, en comparación con el de 1929; muy pequeño, comparado con la locura que se desencadenó después. Pero estaba claro que un número creciente de personas habían llegado a la conclusión —conclusión que es denominador común de todos los episodios especulativos— de que estaban predestinadas por la suerte, por un sistema infalible, por la gracia divina, por el conocimiento de información secreta o por un talento financiero excepcional, a hacerse ricas sin trabajar.

Durante el invierno, continuó el auge, o el «augecito». En noviembre, los demócratas habían ganado las elecciones para el Congreso; los republicanos seguían disfrutando de la Casa Blanca, por primera vez desde Hoover. Parecía que valía la pena de que el Comité Senatorial de Banca y de Moneda viese si el auge presagiaba otro desastre. El presidente William Fulbright dijo que sería una investigación tranquila y amistosa. Yo fui citado a declarar. Y no de un modo puramente accidental. Pocas semanas antes, al comparecer ante otro comité para otro asunto, había aprovechado la oportunidad para hablar a Mr. Robert A. Wallace y a Mr. Myer Feldman, dos hombres excelentes que servían al público sirviendo a los congresistas y a sus comités, y que pertenecían entonces al Comité de Banca y Moneda, acerca del libro que estaba escribiendo. La invitación a declarar sobre la experiencia de 1929 no se hizo esperar y no constituyó nin-

guna sorpresa para mí.

Creo que todos los que tienen un poco de experiencia disfrutan prestando declaración ante un comité amistoso o incluso moderadamente severo. De momento, uno se ve convertido en oráculo, un oráculo menor, naturalmente, pero que posee conocimientos importantes para el futuro de la República. Sus palabras, por desgracia no leídas, quedan archivadas para siempre. Al menos un periodista o dos se hallan presentes, para transmitir al mundo las mejores frases de uno, o muchas veces las peores, pues, por su inadecuación y novedad, resultan más indicadas para unos discretos titulares. Además, hay público. Salvo en investigaciones excepcionales, este público es casi siempre el mismo. Aparte de los perros guardianes de los Departamentos Ejecutivos y de los amigos del deponente, se compone de *connoisseurs* de esta clase de vistas, que suelen asistir a ellas diariamente. Bastantes de ellos son de edad avanzada; ninguno tiene otra cosa que hacer, y, si no son nuestros mejores ciudadanos, son, al menos, los más bien informados. Los problemas del consumidor, los misiles, los costos excesivos, la contaminación del medio ambiente, los jóvenes y viejos radicales, y la situación económica, son otros tantos manjares para su variado paladar. Escuchan atentamente y con sentido crítico. Toda vista ante los comités del Congreso tiene un aire teatral, y a esto contribuye la presencia de aquel público enterado y crítico.

Los testigos son tratados con cortesía y con respeto, el cual es, en política, un poco más efusivo y, por tanto, mucho más agradable que en cualquier otro aspecto de la vida. Sin embargo, el testigo debe saber que tratarán de arrancarle declaraciones que perjudiquen su posición, si así conviene a las necesidades políticas o a las convicciones del interrogador. Esto añade interés al acto, y el riesgo no es muy grande. A veces, mis colegas académicos se quejan del tiempo que pierden preparándose o asistiendo a estas vistas. Pero lo hacen solamente para impresionar a los otros en las reuniones del Departamento. En realidad, disfrutan con ello y nunca pensarían en excusarse.

III

Yo declaré en la mañana del martes, 8 de marzo de 1955, en la vista del asunto del mercado de valores. Me habían precedido varios testigos del mundo financiero, entre ellos Mr. G. Keith Funston y una manada de vicecomisarios de la Bolsa de Nueva York. El mercado había reaccionado con admirable ecuanimidad a su testimonio, tal vez porque no habían dicho nada, aunque habían hablado muy bien. Tampoco mi testimonio fue sensacional. Traía conmigo las galeradas de mi libro, y las consulté para explicar lo que había ocurrido hacía más de veinticinco años, en 1928 y 1929. Antes de terminar, sugerí que la historia *podía* repetirse, aunque conseguí eludir todas las invitaciones a precisar cuándo sucedería. Aconsejé una severa restricción de la demanda con margen, como medida de precaución. Una acción parecida, para reducir al mínimo el uso del crédito para la especulación, había sido emprendida durante la Segunda Guerra Mundial, cuando el entusiasmo especulativo era mucho menor. Durante todo el rato, los periodistas estuvieron mirando boquiabiertos el techo de la Sala de Juntas del Senado o bajando un momento la mirada para tomar alguna nota ocasional. De vez en cuando, aparecía un auxiliar, que se deslizaba junto a la pared y por detrás de la mesa del Comité, para entregar una nota a uno de los senadores. El público, según había podido yo comprobar en otras visitas, mientras esperaba mi turno, seguía atentamente mis palabras y hacía a veces comentarios en voz baja acerca de mis datos, mis argumentos o mi dicción. Cuando, terminada la declaración, llegó el momento de las preguntas, entraron más senadores. Éste es, quizás, el momento más difícil de todas las vistas. Cada uno de los recién llegados se excusa cortésmente por su retraso y hace después la pregunta que se le ocurrió por el camino. La pregunta es siempre la misma, pues el senador no sabe que ha sido formulada anteriormente. Aquella mañana, la pregunta fundamental fue ésta:

SENADOR ROBERSON *(que había asistido a toda la sesión)*. Bueno, profesor, todos los testigos nos han

dicho, hasta ahora, que los actuales precios de los valores no son demasiado altos. ¿Qué opina usted de esto?

SENADOR IVES. No creerá usted que nos enfrentamos a un desastre, ¿verdad?

SENADOR MONRONEY. Me pregunto si tiene alguna consistencia la tan repetida razón de los nuevos altos niveles... Que el mercado de valores no hace más que ponerse a la altura del auge inflacionista...

SENADOR PAYNE. Siento haber llegado tarde... ¿Tendría la bondad de indicarnos si cree o no que algunos de estos aumentos reflejaron, quizá más realmente, el verdadero valor de los títulos en relación con sus dividendos?

El testigo experimentado advierte que la pregunta, aunque se parece a otras que ya han sido formuladas, lo ha sido de un modo nuevo. Entonces da una respuesta que, siendo la misma en el fondo, difiere en su forma de las dadas con anterioridad. El público aprecia particularmente el hábil dominio de estos detalles.

Cuando la mañana tocaba a su fin, pareció aumentar el interés. Primero, apareció un fotógrafo y después, otros varios. A continuación, entraron un par de cámaras de cine. A pesar del cansancio que produce toda actuación en público, por muy modesta que sea, creí percibir cierta tensión en el ambiente. Advertí que la normal reducción del Comité —que, tratándose de cuestiones económicas, puede quedar reducido en cosa de una hora al presidente y a un cauteloso miembro de la oposición— no se producía esta vez. Todos los senadores seguían en su sitio. Y pronto fui yo la única persona del salón que desconocía la causa de ello. El mercado de valores se estaba hundiendo peligrosamente.

Yo ignoraba todavía esta razón cuando se suspendió la vista a las 12.57 del mediodía, momento en que un hombre de la «CBS» entró en tromba en el salón, seguido de dos bestias de carga que transportaban un imponente equipo electrónico. Venía de otra habitación, donde había estado tomando fotografías de Dulles. Se le había escapado la verdadera historia. En respuesta a sus casi llorosas súplicas, repetí varios fragmentos de mi declaración ante una ventana abierta. La sustitución de los senadores

por una ventana hizo que me sintiera mucho menos cohibido. Me permití un buen surtido de ademanes; a veces, graves y a la manera de un estadista; otras, un poco exagerados. Esto fue lo que vieron el mundo y mis hijos.

Pero no me di cuenta de lo que había ocurrido hasta que alguien me alargó un periódico del mediodía, con grandes titulares. Según el *New York Times*, los valores industriales habían bajado siete enteros aquel día. Los valores de la Bolsa de Nueva York habían perdido tres mil millones de dólares.

IV

Los primeros días que siguieron a mi regreso a Cambridge fueron de los más interesantes que recuerdo. El teléfono llamaba continuamente, con tanta insistencia que mi secretaria se marchaba a casa, aburrida, dejando que yo contestara personalmente. Algunas llamadas eran de personas muy importantes, como Ed Murrow, que quería que repitiese mis observaciones para un público más numeroso. Rehusé su invitación. Unos cuantos querían saber si pensaba decir algo que pudiese influir en el mercado en un futuro próximo. Les prometí guardar silencio. Los demás sólo querían acusarme de haber destruido sus sueños.

Las llamadas telefónicas fueron completadas, a partir de la mañana siguiente a mi declaración, por una montaña de correspondencia. Todas las cartas me eran adversas. Algunas eran acusadoras; las más, belicosas; muchas, agoreras. Las belicosas me amenazaban con diversas formas de violencia física. Mi mujer se asustó en particular a causa de tres cartas sucesivas de un hombre de Florida, que anunciaba que venía al norte para matarme. Se tranquilizó un poco cuando (después de haberlo comprobado yo minuciosamente) le hice observar que todas ellas llevaban el matasellos de Palm Beach. Los agoreros decían que rogaban a Dios para que me ocurriese un accidente grave; algunos pedían que perdiese la vida; otros, un miembro, y los menos exigentes, que me viese privado de la facultad de abrir la boca. El miércoles por la noche, me metí en la cama reflexionando en todas las oraciones que subían al cielo en aquellos instantes, pi-

diendo mi mutilación o mi destrucción. Pensé en decir una palabra en mi defensa, y, después, luché con la desconcertante idea de que estos asuntos debían resolverse por mayoría de votos.

La mañana siguiente amaneció brillante y clara, y mi esposa y yo decidimos tomarnos un día de asueto. Fuimos a esquiar a Mount Snow, Vermont. Cuando declinaba la tarde, pasé de una nieve dura y resguardada del sol a otra que había sido ablandada por éste; caí en mala posición y me rompí una pierna. Los periódicos publicaron una gacetilla sobre mi desgracia. La fe de los que creían en un Dios justo y omnipotente se vio fortalecida en gran manera.

Pocos días más tarde, la bolsa empezó a subir de nuevo. Mi correspondencia menguó, hasta cesar del todo. Una significativa selección de estas cartas fue exhibida en un aula, y los estudiantes las observaron admirados durante semanas. Pero habían de pasar más cosas.

V

En aquel tiempo, el Estado de Indiana estaba representado en el Senado de los Estados Unidos por Homer E. Capehart. Era republicano, conservador y rico. Es posible que, como creían al menos los demócratas, la gente de Indiana hubiese podido tener un representante mejor. Pero no era mala persona. Sus colegas lo encontraban agradable. También me lo había parecido a mí, en un breve y anterior encuentro. Era cuando empezaba a declinar la estrella del senador McCarthy. A diferencia de su colega William Jenner, Capehart no había intervenido mucho en las cruzadas de McCarthy. Miembro republicano del Comité de Banca y Moneda, no había estado presente el día de mi declaración. Pero no creyó que esto fuese ningún inconveniente.

El 20 de marzo, en el curso de un programa de televisión, el senador Capehart anunció que yo sería citado de nuevo por el Comité para responder del cargo de haber escrito en favor del comunismo y, posiblemente, haber beneficiado su causa al provocar una baja en el mercado. Yo estaba ya sobre aviso. Un caballero de la oficina del senador me había llamado hacía un día o dos, para preguntarme si me confesaba autor del enojoso elogio. El programa había sido grabado el día anterior a su emisión. En el programa apareció también un valeroso y buen amigo, el senador A. S. Mike Monroney, de Oklahoma. Después de improvisar una brillante defensa de mi posición, me llamó por teléfono para decir lo que se avecinaba.

El elogio del comunismo había sido extraído de un folleto que yo había escrito para la Asociación de Planificación Nacional, sobre los problemas de la Europa de la posguerra. En él advertía que los comunistas tenían fama de ser más sinceros y decididos en la lucha contra las antiguas injusticias sociales, y que también habían dado solución al problema del nacionalismo mezquino, al afirmar una mayor lealtad al Estado de los trabajadores. Esto sonaba bastante mal. Pero la acusación del senador Capehart no carecía de puntos flacos. Mis amables frases estaban compensadas por la expresión de un profundo recelo, y aun repugnancia, contra el comunismo, en otros aspectos; expresión que había colocado en mitad del párrafo, precisamente para evitar cualquier interpretación inconveniente, precaución normal en aquellos días. El senador había creído necesario tachar esta frase ofensiva, cosa que se advertía fácilmente. El folleto se fundaba en una conferencia que había pronunciado en la Universidad de Notre Dame, precisamente en Indiana. Una versión anterior había sido publicada por la Universidad. El folleto había sido avalado en principo por Allen Dulles, hermano del secretario de Estado, y por Milton Eisenhower, hermano del Presidente; aval que podía dar lugar a ciertas dudas acerca del vigor y la originalidad de las ideas expuestas. Incluso un brillante improvisador como Joe McCarthy habría preferido algo más fácil de defender.

Un par de días después, el senador descubrió, además, que, en una reciente reunión de la «Asociación Económica Americana», un colega profesional, bastante conservador, había puesto en peligro la fama de moderación que podía tener, al decir que yo era, tal vez inconscientemente, «uno de los más temibles enemigos del capitalismo y de la democracia» de todo el país. Pero esto no remedió las cosas, como se hubiera podido esperar. Mi amigo me creía peligroso por mi excesiva blandura en lo

tocante al monopolio industrial.

Como la mayoría de los académicos liberales, yo había sido un aplicado observador de los métodos de Titus Oates de Wisconsin. Dos de ellos me habían parecido siempre útiles en caso de ataque. El primero consistía en no defenderse y, en vez de esto, atacar al acusador. El segundo, en evitar todo indicio, por remoto que fuese, de modestia personal. Puse a prueba estos métodos cuando me enteré de los cargos que se me hacían. Envié un telegrama a la emisora del programa, a las estaciones principales, a las agencias de Prensa y a los periódicos más importantes, acusando al senador de incompetencia. Identifiqué su incompetencia con su incapacidad de comprender mis puntos de vista, los cuales daba a entender —mejor dicho, afirmaba— que constituían un capítulo imperecedero de la historia intelectual de nuestros tiempos. Este telegrama fue seguido, unos días más tarde, de una conferencia de Prensa que, por un afortunado azar, pude celebrar en Indiana.

Estoy convencido de que mis esfuerzos tuvieron por efecto convertir un ataque, que sin duda habría pasado inadvertido a muchos, en noticia de primera página. La Prensa no me trató mal. Llegó a la conclusión de que había sido atacado por mi descortesía con el mercado de valores. Pero se negó a decir que esto fuese subversivo.

Entonces, el senador hizo uso de la palabra ante el Senado, para ulteriores acusaciones. Una de éstas se fundaba en que yo había calificado al comunismo de fuerza monolítica (afirmación vulgar en aquella época, pero muy inexacta, según demostraron los acontecimientos). «Señor Presidente —dijo—, "monolítico" significa algo parecido a un monumento o a un sólido pilar... Es calificar al comunismo de monumento o de sólido pilar; o, según solíamos decir, como el peñón de Gibraltar.»

Pero estaba perdiendo empuje. Dijo, con magnanimidad, que había en el irritante folleto algunas cosas que «todos podemos aceptar». Era injusto, añadió, decir que me había llamado rojo. Después de un poco más de palestra en el Comité, el senador desistió. Había perdido su fama de perseguidor de brujas. Me complace imaginar que él mismo fue señalado para la quema. Presenté una nueva y mojigata declaración al Comité, pero éste no me volvió a llamar.

VI

Por fin, el 21 de abril de 1955, apareció mi libro. El editor había decidido, hacía ya algunos meses, que el volumen necesitaba una cubierta llamativa. Ésta resultó ser un rojo brillante y muy visible. Con este color y el alboroto de las semanas anteriores, parecía seguro que el libro despertaría un interés extraordinario. Con el tiempo, el éxito fue considerable; pero, al principio, la venta fue muy discreta. En realidad, de una discreción desconsoladora. Una tarde, al pasar por la vieja terminal de La Guardia, de regreso de Boston, me detuve, como de costumbre, a echar un vistazo al escaparate de la pequeña librería. Y, como de costumbre, las cubiertas rojas brillaban por su ausencia.

La dependienta me preguntó si deseaba algo. Hice acopio de valor y de naturalidad, y le dije:

—Recuerdo que, hace poco, se publicó un libro que fue objeto de muchas discusiones. No recuerdo el nombre del autor..., tal vez Galbraith. Pero creo que el libro se titula *The greath crash.*

Ella me respondió:

—Desde luego, ningún libro con este título podría venderse en un aeropuerto. *

* Este libro, *La gran bancarrota*, puede interpretarse también, por el verbo *to crash*, que significa «estrellarse un avión», como «El gran tortazo». — *N. del T.*

8

EL GENIO FINANCIERO PRECEDE A LA CAÍDA

Donde se habla de los tontos
y de cómo pierden éstos su dinero

Un día de invierno de 1969, estaba ya en Los Ángeles, para una misión política que dio lugar a una conferencia de Prensa. Un periodista, con aire de evidente preocupación, me preguntó si esperaba otro desastre de la Bolsa. Como había hecho un centenar de veces, desde que publiqué un libro acerca de la experiencia de 1929, le respondí que, desde luego, se produciría. Lo difícil era pronosticar cuánto sería. Debido a una desacostumbrada escasez de noticias, los periódicos de la mañana publicaron mi afirmación en lugar destacado, pero omitiendo la aclaración. El verano siguiente, cuando la Bolsa empezó a bajar a grandes saltos, recibí muchas llamadas telefónicas para felictarme por mi previsión, y, entre ellas, la de un hombre de negocios de Pittsburgh, el cual me dijo que le había hecho ganar, o al menos había evitado que perdiese, una importante cantidad de dinero. Me ofreció su contribución para alguna obra buena. Aunque los aceptaba de buen grado, estos cumplidos me hacían sentir un poco de remordimiento, ya que mi intención no había sido afirmar que la debilidad de la Bolsa, en 1969, anunciaba un nuevo desastre.[1] Lo único

1. Aunque un año más tarde, en el verano de 1970, resultó que sí lo había anunciado más o menos.

cierto, cuarenta años después de la bancarrota de 1929, era que *algún* día habría de producirse otro desastre parecido.

La razón de ello es que el mercado de valores es esencialmente inestable; inestabilidad debida a su estupenda habilidad en atraer a las personas con la promesa de riquezas que nada cuestan, enseñarles a gustar de estas ganancias, prometerles ganancias mucho mayores, persuadirles de que éstas son la recompensa a su genio financiero (del que carecen) o al de las personas que manejan su dinero (que puede ser menor aún), para descargar más tarde un golpe mortal contra sus ilusiones, generalmente después de haber superado algunos contratiempos preliminares que sólo sirven para aumentar la confianza general. Para que se produzca un nuevo desastre, sólo hace falta que se desvanezca el recuerdo del último acaecido, y esto nadie sabe cuánto tiempo tardará en producirse. Este ensayo se refiere principalmente a lo que sucedió en el otoño de 1929 y se inspira descaradamente en mi libro anterior sobre este tema.[2] Pero, ante todo, debo decir unas palabras sobre la manera en que la Bolsa, en combinación con la avaricia, tan encomiada como incentivo del sistema de libre empresa, contribuye a la ilusión —e incluso a la locura— de las masas, y acerca de algunos de los indicios de pérdida de memoria que apoyan la convicción de que, más pronto o más tarde, se producirá un nuevo desastre.

II

La anatomía del auge especulativo autodestructor es sencilla. Al progresar la tecnología, aumentar el producto nacional y producirse una tendencia infalible a la inflación, la mayoría de las acciones corrientes aumentan de valor. Al suceder esto, la gente se siente atraída por la Bolsa, y esto es causa de que los valores sigan subiendo. Esta subida atrae a un mayor número de personas, y, gradualmente y acaso durante un período de varios años, las compras efectuadas por personas que buscan este aumento de valor llegan a determinar lo que valen las

2. *The Great Crash, 1929* (Boston: Houghton Mifflin, 1955).

acciones. Los posibles dividendos se mencionan aún, pero de un modo secundario, o para demostrar que todavía existe algún nexo con la realidad. El hombre que, imprudentemente, se considera un experto, se preocupa sobre todo de la manera en que los títulos atraen el interés del comprador. Y éste determina, de momento, su valor.

Después, llega una época en que se agota la afluencia de compradores. O bien una acción pública —por ejemplo, una drástica reducción de los créditos bancarios— viene a secar el manatial. Las cotizaciones empiezan a vacilar. Esto hace que los más temerosos se desprendan de sus títulos. Y esto hace, a su vez, que el mercado se tambalee aún más. Entonces, aumenta el número de los que quieren vender, y la lenta subida se ve remplazada por una caída vertical. Como ya he indicado anteriormente, suelen producirse indicios preliminares de nerviosismo antes de que estalle el pánico definitivo. Cuanto mayor haya sido la subida, cuanto mayor haya sido el número de valores afectados por la continua afluencia de compradores atraídos por la perspectiva del aumento de capital, más violenta será la caída que necesariamente habrá de producirse.

III

En conjunto, este sencillo fenómeno es menos interesante que la locura secundaria que provoca. Como las cotizaciones suben, casi todos los que están relacionados con la Bolsa ganan dinero. Y así, casi todo el mundo puede alardear de genio financiero, con pocos méritos o con ninguno. A finales de los años veinte, la nación se llenó de Rothschilds instantáneos. Recientemente, surgieron aún más. Ahora, como entonces, no se trató de agiotistas. La mayoría de ellos eran hombres absolutamente sinceros, que empezaron engañándose a sí mismos con su genio financiero, y engañaron después a los demás.

El sistema más corriente para la manifestación de este genio fue, en los años veinte, el de los trusts de inversiones, que se desarrollaron de un modo formidable. En vez de comprar directamente acciones de las compañías, el inversor compraba acciones de una compañía regida por un hombre genial, que a su vez hacía la inversión. Si

estos trusts de inversión de los años veinte parecen tener una semejanza sospechosa con los fondos mutuos, que en los últimos años han adquirido un auge aún más espectacular, la sospecha no carece de fundamento. Existe una diferencia técnica entre los trusts cerrados de aquellos tiempos y los fondos modernos. Aquéllos tenían un capital autorizado, que era vendido y utilizado para comprar valores corrientes. El inversor que quería salirse, no cobraba sus participaciones a prorrata del valor actual de la cartera poseída por la compañía, como en el caso de los fondos mutuos modernos, sino que, hasta que se produjo el crac, se limitaba a vender sus títulos en la Bolsa. Después del crac, practicó la paciencia cristiana (o algún equivalente de ésta), pues los títulos de la mayoría de los trusts de inversión resultaron invendibles.[3]

Uno de los más arriesgados descubrimientos de finales de los años veinte fue el apalancamiento. Nada acreditaba tanto el genio financiero de un hombre como su audaz e inteligente empleo de este sistema. Consistía en que un individuo, o una empresa, compraba de algún modo valores corrientes con dinero prestado o acciones preferentes. De este modo, el individuo o la empresa podían poseer una gran cartera de valores con una pequeña inver-

3. Una de las más grandes promociones de «trusts» de inversión de los años veinte fue la de «Goldmand, Sachs & Company», que después adquirió mayor austeridad, bajo los auspicios de Waddill Catchings, el más notable de los genios financieros contemporáneos hasta que se produjo el crac. En 1929, Goldman Sachs vendió casi quinientos mil millones de dólares en títulos de sus «trusts» de inversión. En 1932, tuvo lugar el siguiente diálogo ante un Comité del Senado, en Washington:

SENADOR COUZENS. ¿Organizó «Goldmand, Sachs & Company» la «Goldmand, Sachs Trading Corporation?» *(Uno de los «trusts» de inversión.)*

Mr. SACHS. Sí, señor.

SENADOR COUZENS. ¿Y vendió sus títulos al público?

Mr. SACHS. Una parte de ellos. La empresa invirtió, al principio, el diez por ciento de toda la emisión por la suma de diez millones de dólares.

SENADOR COUZENS. Y el otro noventa por ciento, ¿fue vendido al público?

Mr. SACHS. Sí, señor.

SENADOR COUZENS. ¿A qué precio?

Mr. SACHS. A 104. Me refiero a los antiguos títulos... Éstos fueron divididos a dos por uno.

SENADOR COUZENS. ¿Y cuál es ahora el precio de la acción?

Mr. SACHS. Aproximadamente, 1 ¼.

sión, y, cuando las acciones subían, como la deuda (o su equivalente) se mantenía igual, toda la ganancia era para aquella pequeña inversión. La compra con margen, que significa que el individuo toma dinero prestado para comprar valores, es una manifestación de apalancamiento. Los promotores de ferrocarriles, a los que me referiré dentro de un momento, compraron el control de sus numerosas compañías con dinero prestado. Y los trusts de inversión vendieron bonos y acciones preferentes en grandes cantidades, para comprar acciones corrientes y, de este modo, brindar las ventajas del apalancamiento a sus propios accionistas.

También se aprendió, cuando los años veinte tocaban a su fin, aunque nadie había pensado mucho en ello con anterioridad, que, cuando los valores bajan, el apalancamiento se invierte de un modo brutal. Pues, en este caso, como el valor de los bonos (o de las acciones preferentes) no disminuye, toda la baja es soportada por las acciones. Para los que las poseen, es una fórmula para hacerse pobre con sorprendente celeridad. El apalancamiento produce un efecto igualmente adverso sobre las reputaciones de genio financiero.

En época reciente, el apalancamiento fue redescubierto. Los fondos más arriesgados, en particular los fondos de compensación, operaron con dinero prestado a fin de concentrar todas las ganancias sobre los títulos. Los fuertes créditos fueron también importantes en la aglomeración de los conglomerados, desafuero sobre el que insistiré más adelante. Sin embargo, se aprendió una lección. Las operaciones con margen, que fue la forma de apalancamiento más perniciosa antes de 1929, han sido muy reducidas.

En 1928 y 1929, los trusts de inversión invirtieron copiosamente en sus títulos recíprocos. (Si un trust de apalancamiento invertía en otro trust del mismo género, esto producía un apalancamiento terrible.) También aquí, la legislación promulgada desde entonces resultó molesta; el incesto financiero fue prohibido por la Securities Exchange Comission. Afortunadamente para los genios, aunque no para los inversores afectados, la jurisdicción de la SEC se detiene al borde del agua. Así, esta manifestación del genio reapareció entre ciertos americanos emprendedores (principalmente Mr. Bernie Cornfeld) que

operaban en Europa, provocando grandes esperanzas de enriquecimiento en la gente entusiasta del Viejo Continente.

En los años veinte, despertaron particular interés las llamadas acciones encantadas, entre las cuales gozaron de especial predilección, por parte de los especuladores, las de la empresa de electrónica «RCA». El 3 de setiembre de 1929, alcanzaron una cotización de 505, en relación con 94,5 a que se habían cotizado un año y medio antes. Nunca pagaron dividendo. Esta clase de valores han sido muy celebrados en los últimos años. Los de la industria electrónica han figurado entre los predilectos.

Los últimos años veinte fueron un período de fusiones napoleónicas. Éstas condujeron, a su vez a grandes intercambios y maniobras con valores, las noticias de los cuales provocaron gran animación en las Bolsas. Entre los valores más destacados estuvieron los de obras públicas y de ferrocarriles. Samuel Insull, los hermanos Van Sweringen y Howard C. Hopson gozaron entonces de una preeminencia que sería más tarde la envidia de James Ling o de Charles Bludhorn. La técnica fundamental era la emisión de bonos o de acciones preferentes, para comprar las acciones corrientes de las compañías que se fundían. Los pagos de intereses se hacían detrayéndolos de los dividendos. Algunas de las nuevas creaciones eran conglomerados, aunque no se les daba este nombre. Sólo unos días después del crac de 1929, y contribuyendo sensiblemente a la lobreguez de aquellos tiempos, una de aquellas empresas tuvo que cerrar. Era la «Foshay» de Minneápolis, dueña de hoteles, fábricas de harina, Bancos y establecimientos manufactureros y de ventas al por menor repartidos en todos los Estados Unidos y el Canadá. Su obelisco de treinta y dos pisos, en la ciudad baja de Minneápolis, había sido inaugurado hacía sólo unas semanas por el secretario de la Guerra, James Good, en una época en que la empresa era ya insolvente, al menos desde un punto de vista técnico. El secretario Good había dicho que la torre era «el monumento a Washington del Noroeste». En aquellos últimos años, nada había sido tan admirado como el redescubrimiento de los conglomerados. Como hemos visto, muchos de ellos se constituyeron mediante la emisión de obligaciones o de otros títulos de renta fija. En el caso de «Ling-Temco-Vought»,

la proporción de acciones ordinarias se calculó, en 1969, alrededor de un 7 %, siendo el resto del capital en deudas a largo plazo o en intereses minoritarios en las empresas constituyentes. También había una pequeña cantidad de acciones preferentes. Aproximadamente la mitad de todo el beneficio neto era absorbida por cargas fijas. En algunos otros de los conglomerados más famosos —«Bangor Punta», «General Host», «Rapid-American»— las acciones ordinarias equivalían a un 12 % del capital o menos. Y, en ciertos casos, la proporción de las ganancias absorbidas por cargas fijas era superior a la de «LTV».

En los años veinte, las agrupaciones y los conglomerados funcionaron bien mientras pudieron adquirir nuevas empresas, ya que así podían desarrollarse sin tener que pasar por el lento y tedioso procedimiento de buscar nuevos parroquianos. Pero resultó que esta expansión sólo era posible cuando el mercado estaba en alza. Así lo demostró también la reciente experiencia. Cuando se derrumbó el mercado, en 1929, se produjo un apalancamiento a la inversa. Todas las ganancias eran insuficientes para pagar las deudas. Ya no se podía tomar más dinero prestado. Una compañía arruinada no estaba en condiciones de comprar otras, por muy napoleónica que fuese su dirección. Actualmente, el apalancamiento invertido ha funcionado de nuevo, y, si el mercado continúa resbalando y esto se combina con una reducción de las ganancias, muchos de los nuevos artífices de los conglomerados seguirán el camino de Foshay, Insull, los hermanos Van Sweringen, Howard Hopson y otros genios de los viejos tiempos. Esta genialidad consistió, a veces, no en ganar dinero, sino en llevar los libros de manera que diesen la impresión de que se ganaba. Esta manifestación del genio también ha sido redescubierta por muchos.

En 1929, escaseaba el dinero para el crédito, y los tipos de interés eran dolorosamente elevados. Esto quería decir que el banquero, que tenía el privilegio de disponer de fondos, podía hacer mucho en su propio beneficio y en el de sus amigos. El «Chase National Bank» tardaría poco en ser víctima de las operaciones privadas de su presidente, el temible Albert H. Wiggin. En 1929, tomó dinero prestado del Banco y vendió acciones de éste a la baja, alegando después que estas operaciones servían para que el hombre se interesase más por sus negocios. El

presidente del «National City Bank», Charles E. Mitchell, dio a su Banco una fama aún peor. En los últimos meses de 1969, un alto empleado del «Chase» explicó que había concedido un crédito a uno de los conglomerados más audaces, «Gulf & Western», justo antes de renunciar a su cargo para ingresar en esta empresa.

En 1929, las agencias de cambio y bolsa se vieron en apuros para mantener su papel a la altura del volumen de las transacciones. Los problemas de trastienda fueron particularmente opresivos en la época del crac. El problema del papel ha vuelto a ser muy grave en tiempos recientes.

Como ya he observado, las operaciones de margen fueron, en 1929, mucho más importantes que en tiempos posteriores. Cuando se trataba de obligaciones, existía una tendencia mayor a prescindir enteramente de la empresa que las emitía. (Una de las favoritas de 1929 fue la «Seabord Air Line», una empresa de ferrocarriles. Muchos pensaban que era una compañía de aviación, con perspectivas de crecimiento.) Pero, a un nivel más casero, se mantiene el paralelismo entre ambas épocas. En abril de 1929, un artículo de la *North American Review* dijo que las mujeres habían aprendido a jugar «el juego capitalista más excitante practicado por los hombres». Explicaba que el ama de casa moderna leía que «"Wright Aero" está subiendo... de la misma manera que se enteraba de que había pescado fresco en la plaza del mercado...» En agosto de 1969, la *New York Times Book Review* publicó el anuncio de una *Guía bursátil para adolescentes*. «El primer libro que hay que dar a los jóvenes que muestren el más ligero interés por las finanzas. Sólo cuesta 5,25 $. Y vale millones...»

En los meses anteriores al crac de 1929, hombres de fama y de formación académicas observaron el mercado y las fusiones y dieron su aprobación a cuanto se hacía. Esto era muy tranquilizador. El profesor Irving Fisher, de Yale, dijo a sus oyentes que los valores habían alcanzado un nuevo y alto nivel, desde el cual sólo podían seguir subiendo. El profesor Charles Amos Dice, de la Ohio State University, fue aún más elocuente. Refiriéndose a los genios financieros de 1929 (algunos de los cuales quebrarían dentro de poco, mientras unos cuantos tendrían graves conflictos con la ley), dijo que le asom-

braban «su visión del futuro y sus insuperables confianza y optimismo». Observó que «no entraban en el mercado entorpecidos por la pesada armadura de la tradición». Y describió el impacto producido por ellos en el mercado, con estas altisonantes frases: «Acaudillado por estos poderosos caballeros de la industria del automóvil, de la industria del acero, de la industria de la Radio... a los que al fin se unieron, con desesperación, muchos comerciantes profesionales que, después de tantos harapos y cenizas, alcanzaron la visión del progreso, el mercado de Coolidge emprendió la marcha hacia delante como las falanges de Ciro, entre cantos triunfales y más cantos triunfales...»

Ningún personaje académico de nuestra prosaica era ha igualado los cantos triunfales del profesor Dice. Pero uno de ellos, el doctor Neil H. Jacoby, decano de la Administración de Negocios de la «UCLA», enviado en comisión de servicio al Centro para el Estudio de las Instituciones Democráticas, sostuvo recientemente, en un artículo de intolerable longitud, que los conglomerados modernos, incluidos los más desenfrenados, atestiguan, «en una perspectiva más amplia..., la flexibilidad y la adaptabilidad de la economía de los Estados Unidos a los cambios estructurales subyacentes». Refiriéndose a sus ataques contra otras sociedades anónimas, dijo, animosamente: «Ninguna institución de una sociedad democrática debe estar a salvo de todo desafío.» Estas ideas nos hacen añorar el profesor Dice y sus cantos triunfales.

En 1929, cualquier sugerencia de que algo andaba mal era pésimamente recibida. El mayor delincuente fue Paul M. Warburg, banquero y fundador del Sistema de Reserva Federal. En marzo de 1929, atacó la orgía de «especulación desenfrenada» y dijo que temía que ésta «traería consigo una depresión general en todo el país». Fue acusado de «sabotear» la prosperidad americana. Algunos presumieron que no entendía de mercados. Él dijo que había sido la experiencia más difícil de su vida. Falta por ver si los que comparan la actual generación de genios con los de la época anterior podrán librarse de reproches.[4]

4. Actualmente, mi experiencia personal me induce a creer que la comunidad financiera y el país en general se han vuelto más tolerantes en sus críticas. A este respecto, la modestia casi me impide mencionar otro paralelismo. Cuando murió Paul Warburg, su familia dotó una cátedra de Economía en Harvard, en honor de aquél, y, durante muchos años, yo he sido profesor de Economía, en la cátedra Paul M. Warburg.

Pero no pretendo descubrir ni siquiera sugerir paralelismos exactos entre estos tiempos y aquéllos, como tampoco predecir cuándo se agotará el entusiasmo actual. Lo que pretendo es recordar a todos que el genio financiero se compone casi enteramente de avaricia y de un mercado en auge. Y quisiera hacer todo lo posible por mantener vivo el recuerdo de los sucesos de aquel primer y grande crac. Con este objeto, séame permitido volver a la cronología de aquellos días.

IV

El mercado especulativo que terminó en el crac de octubre de 1929 se estuvo fraguando durante cinco o seis años. Durante largo tiempo, el movimiento estuvo muy lejos de ser violento. A principios de 1924, las cotizaciones publicadas por el *New York Times,* con referencia a veinticinco valores industriales de importancia, se mantuvieron a 110. A principios de 1925, habían subido a 135. Al cierre de la Bolsa del 2 de enero de 1929, estaban a 338,35. Aparte de pequeños retrocesos, sobre todo a principios de 1926 y de 1928, el alza se mantuvo con firmeza. A comienzos de 1929, se había alcanzado la plenitud de la fase especulativa a que me he referido anteriormente. La gente se preocupaba exclusivamente de las ganancias del capital; por consiguiente, los valores se compraban sobre todo mediante operaciones de margen. Ésta fue una nueva causa de inestabilidad en el mercado. Si bajaba el valor de las acciones, se pedían nuevos márgenes, es decir, más dinero o más garantías colaterales. Si el dueño de los valores no podía proporcionarlos, se veía naturalmente obligado a vender sus acciones. Estas ventas forzadas podían acelerar gravemente el movimiento descendente de la Bolsa, y esto fue lo que ocurrió.

En los primeros meses de 1929, hubo cierto nerviosismo provocado por tímidas advertencias de la Reserva Federal sobre la especulación. Pero la Reserva Federal se

puso también nerviosa, a causa de sus propias advertencias, y pronto guardó silencio. En el mes de junio, los precios de los valores iniciaron su última gran subida. En el curso de aquel verano, la Bolsa subió casi todos los días. A finales de agosto, el promedio de las cotizaciones del *Times* estaban en 449, o sea que habían subido 110 enteros desde el comienzo del año. Las cuentas de margen crecieron de un modo enorme, y el dinero afluyó a Nueva York desde todo el país —en realidad, desde todo el mundo—, para financiar estas transacciones. Durante el verano, los préstamos de los agentes para cubrir los valores de margen aumentaron al ritmo de 400 millones de dólares al mes.

No todos jugaban a la bolsa como pretende la leyenda: la inmensa mayoría de los americanos ignoraban entonces, igual que ahora, el arte de la compra de acciones. Según cálculos ulteriores, un millón de personas se dedicaron a esta especulación. Durante aquel verano, casi todos ganaron dinero..., al menos sobre el papel.

V

En setiembre de 1929, el mercado empezó a tambalearse. Se culpó de la primera baja a Roger Babson, notable profeta económico que, a primeros de setiembre, dijo con asombrosa previsión: «Más pronto o más tarde, se producirá un crac, y será terrible.» Como consecuencia de ello, añadió, «las fábricas tendrán que cerrar..., los hombres se quedarán sin trabajo..., el círculo vicioso girará violentamente y, como resultado, se producirá una grave depresión en los negocios». Babson fue enérgicamente acusado, como lo había sido Warburg. Su fama menguó, por culpa de su prematuro pesimismo. Y, durante un tiempo, la Bolsa se mantuvo firme. Después, las cosas volvieron a empeorar. El 18 de octubre, se produjeron fuertes bajas en las últimas operaciones, y las cotizaciones del *New York Times* bajaron unos siete enteros. El 19, la situación fue de mal en peor. En el segundo sábado negro de la historia bursátil, 3.488.100 acciones cambiaron de manos. A la hora del cierre, el índice industrial del *Times* había bajado doce enteros.

El domingo, 20 de octubre, la noticia de la baja apareció en la primera página de los periódicos. El *New York Times* anunció, en grandes titulares: «Bajan los valores, ante una oleada de ventas que inunda la Bolsa.» Su director financiero, que, con el director del *Commercial and Financial Chronicle*, era uno de los pocos periodistas financieros que jamás habían vacilado en su convicción de que la gente se había vuelto loca, dijo que, al menos de momento, «Wall Street parecía darse cuenta de la realidad de la situación». Los artículos periodísticos sacaron también a relucir dos cuestiones que la prensa habría de difundir de un modo extraordinario durante la quincena siguiente. Decían que, al terminar la sesión del sábado, había cesado un número extraordinariamente elevado de pedidos con margen. Y añadían que, si continuaba la baja, los hombres geniales harían algo para remediarla. La Bolsa tendría un «apoyo organizado».

La situación empeoró el lunes, 21 de octubre. Las ventas sumaron un total de 6.091.870, tercera cifra en importancia de toda la historia. Pero había otro fenómeno desorientador. Los angustiados hombres y mujeres que observaban el movimiento de la Bolsa en todo el país no tenían manera de saber lo que pasaba. Anteriormente, en los grandes días de la Bolsa alcista, el indicador automático se había retrasado en ocasiones, y uno no podía saber lo que había ganado hasta algún tiempo después del cierre. Sin embargo, ésta era una información que podía esperarse con tranquilidad, si no con paciencia. Ahora, con la baja, uno podía arruinarse por completo, sin enterarse. La información se había hecho indispensable. Además, incluso cuando uno no iba a arruinarse, sentía una fuerte tendencia a imaginarlo así, con lo cual aumentaban las ventas de última hora. Desde el comienzo de la sesión del 21 de octubre, el indicador automático funcionó con lentitud, y, al mediodía, llevaba una hora de retraso. Hasta una hora y cuarenta minutos después del cierre no registró la última transacción. Cada diez minutos, se imprimían en el indicador los precios de valores seleccionados, pero la gran diferencia entre éstos y los consignados en las cintas sólo servía para aumentar la inquietud... y la convicción de que lo mejor era vender.

Sin embargo, todavía no podía hablarse de un desastre. La Bolsa del lunes cerró con cotizaciones bastante más altas que las más bajas del día —la pérdida neta,

según las cotizaciones industriales del *Times*, fue de unos seis enteros—, y, el martes, se produjo un alza poco firme. Parte del mérito de esta mejoría hay que atribuirlo a los profetas académicos de Wall Street. Así, el lunes, dijo el profesor Fisher en Nueva York que las bajas sólo habían representado «la eliminación de un margen descabellado». Y siguió razonando en el sentido de que los precios de las acciones, durante el auge, no habían alcanzado aún su valor real. Entre otras cosas, la Bolsa no había reflejado todavía los beneficiosos efectos de la Prohibición, que había hecho que el obrero americano fuese «más productor y más digno de confianza». Otros se hicieron eco de su optimismo.

El miércoles, 23 de octubre, se habían disipado ya los efectos de esta inyección optimista. En vez de otras alzas, se registraron terribles bajas. La sesión se inició con bastante calma, pero, mediada la mañana, se produjo una venta masiva de acciones de accesorios de automóviles, y el volumen aumentó en toda la lista. La última hora fue realmente fenomenal: 2.600.000 acciones cambiaron de manos, a precios que decrecían rápidamente. Los valores industriales del *Times* bajaron en un día de 415 a 384, cediendo todas las ganancias obtenidas desde final del mes de junio anterior. Una vez más, el indicador automático funcionó con gran retraso, y, para aumentar la confusión, una tormenta de granizo en el Medio Oeste causó grandes trastornos en las comunicaciones. Aquella tarde y aquella noche, millares de especuladores resolvieron vender, pensando, equivocadamente, que aún estaban a tiempo. Para muchos, era ya demasiado tarde. A otros millares se les advirtió que no tendrían más remedio que vender, a menos que ofreciesen más garantías, pues, cuando la sesión tocaba a su fin, se habían cancelado un alud de operaciones de margen.

Incluso el profesor Fisher se mostró, en Washington, un poco menos optimista. Dijo a una reunión de banqueros que, «en *la mayoría de los casos*, los valores de las obligaciones no estaban inflados». Se predijo, casi desesperadamente, que, por la mañana, la Bolsa recibiría un «apoyo organizado».

VI

El jueves, 24 de octubre, es el día señalado por la Historia como principio del crac de 1929. El señalamiento es justo. Aquel día, 12.894.650 títulos cambiaron de manos, la mayoría de ellos a precios que destruían los sueños y las esperanzas de sus antiguos poseedores. Entre todos los misterios de la Bolsa, ninguno más impenetrable que el hecho de que el que quiere vender encuentra siempre un comprador. El 24 de octubre de 1929 demostró que lo misterioso no es siempre inevitable. Con frecuencia, faltaron compradores, y sólo después de una caída vertical podía inducirse a alguien a comprar.

La mañana fue el tiempo peor. La iniciación no tuvo nada de espectacular, y, durante un rato, los precios se mantuvieron firmes. Sin embargo, el volumen era importante, y pronto empezaron los precios a bajar. Una vez más, el indicador automático funcionó con retraso. Cuanto más de prisa bajaban los precios, más se retrasaba el indicador. A las once, lo que había sido un mercado de valores no era más que una lucha salvaje por vender. En las atestadas agencias de todo el país, el indicador automático anunciaba una espantosa bancarrota. Pero las cifras seleccionadas que transmitía el indicador revelaban también que los valores actuales estaban muy por debajo de los que había mostrado la cinta. La incertidumbre hacía que aumentase el número de los que querían vender. Otros, incapaces de responder de los márgenes, no tenían más remedio que hacerlo. A las 11.30 de la mañana, reinaba un pánico absoluto y general.

En Broad Street, frente a la Bolsa de Nueva York, podía oírse un rugido fantástico. Se agrupó una enorme multitud. El comisario de Policía, Grover Whalen, aunque hombre de percepción limitada, comprendió que podía ocurrir algo grave y envió un destacamento especial a Wall Street, para mantener la paz. Un obrero apareció en la cima de uno de los altos edificios, para realizar un trabajo de rutina. La multitud, tomándolo por un suicida, esperó impaciente a que saltase. A las 12.30, se cerró la tribuna pública de la Bolsa, mientras se sucedían en la planta baja escenas de locura. Es curioso que uno de los

visitantes fuese el ex canciller británico del Exchequer, Winston Churchill. Jamás había demostrado mejor su instinto de hallarse presente en los momentos cruciales de la Historia.

Sin embargo, a las doce, las cosas habían tomado un rumbo algo mejor. El tan esperado apoyo organizado se materializó. Los jefes del «National City Bank», del «Chase», del «Guaranty Trust» y del «Bankers Trust» se reunieron con Thomas W. Lamont, el socio más caracterizado de la empresa «Morgan», en el n.º 23 de Wall Street, fortaleza de los Morgan. Los banqueros de aquellos tiempos eran hombres de prestigio; sí, eran los héroes populares de la época. Y aquéllos eran los banqueros más famosos. Rápidamente convinieron en ayudar a la Bolsa y allegar recursos para tal fin. Después, Lamont recibió a los periodistas para decirles lo que más tarde adquirió fama como una de las más asombrosas declaraciones, que pecaron por defecto, de la Historia. Dijo: «Ha habido un poco de venta atropellada en la Bolsa.» Añadió que este tropiezo pasajero se había debido «a una situación técnica, más que a cualquier causa fundamental», y aseguró a los periodistas que la situación era «susceptible de ser mejorada».

Mientras tanto, había llegado a la Bolsa la noticia de que los banqueros estaban reunidos y de que la salvación estaba a la vista. Pronto los precios se estabilizaron y empezaron a subir. Después, a la 1.30 de la tarde, Richard Whitney, conocido como agente de cambio y bolsa de los Morgan, se acercó al sitio donde se negociaban las «Steel» y dejó allí un pedido de 10.000 acciones, a varios enteros por encima de la cotización del momento. Siguió su ronda, con igual esplendidez. Renació milagrosamente la confianza, y las cotizaciones empezaron a subir. En el curso de la última hora, las órdenes de venta, que seguían llegando desde lejos, empezaron a menguar. La pérdida neta de la jornada —unos doce enteros, en el promedio industrial del *New York Times*— fue mucho menor que la de la víspera. Algunos valores, entre ellos los «Steel», cerraron a nivel más alto que en cualquier otro momento de la jornada.

Sin embargo, esta recuperación tenía poco interés para las decenas de millares de personas que habían vendido, voluntaria o forzosamente, durante la baja, y cuyos sueños de opulencia habían quedado en agua de borrajas. Eran las siete y ocho minutos y medio de la tarde cuando el indicador automático acabó de transmitir las terribles desdichas del día. En las salas de las agencias, los especuladores cuyos valores habían sido vendidos a primera hora permanecían sentados en silencio, observando las cifras. Una costumbre de meses o de años, por inútil que fuese ahora, no podía romperse de repente. Sólo cuando hubieron aparecido las últimas cotizaciones, salieron a la calle y a la incipiente oscuridad del crepúsculo.

En Wall Street, todas las oficinas resplandecían de luz, mientras los escribientes se afanaban en poner al corriente las operaciones del día. Mensajeros y ordenanzas, contagiados de la excitación de la jornada pero no afectados por las pérdidas, alborotaron en las calles, hasta que llegó la Policía para calmarlos. Representantes de las treinta y cinco agencias de cambio y bolsa más importantes se reunieron en las oficinas de «Hornblower y Weeks», y, antes de salir, dijeron a la Prensa que el mercado se mantenía «fundamentalmente sólido» y añadieron, para recalcarlo aún más, que estaba «técnicamente, en mejores condiciones que en los meses precedentes». La empresa anfitriona cursó una circular en la que se decía que, «a partir de las operaciones de hoy, el mercado empezará a sentar los cimientos del avance constructivo que, según creemos, habrá de caracterizar el año 1930». Creo que los financieros que se salvaron se ven obligados, no obstante, a reunirse diariamente en un rinconcito del cielo, para leer en voz alta estas predicciones.

VII

El viernes y el sábado que siguieron al desastre del jueves, la contratación siguió siendo muy fuerte —casi seis millones el viernes, y más de dos millones en la breve sesión del sábado—; el promedio de las cotizaciones subió algo el viernes y bajó de nuevo el sábado. No sólo las cosas marchaban mejor, sino que todo el mundo sabía que esto se debía a los banqueros. Éstos habían dado pruebas de valor y de poderío, y la gente aplaudía, calurosa y generosamente. El *Times* observó que la comunidad financiera se sentía «segura al saber que los Bancos

más poderosos del país estaban dispuestos a evitar una recaída».

Pero, a pesar de esta seguridad, no se dejó nada al azar. No sólo se movilizaron los recursos financieros, sino también los destinados a embaucar al público. El coronel Leonard Ayres, de Cleveland, otro famoso profeta de la época, aseguró a la gente que ningún otro país habría sido capaz de aguantar tan bien un crac como el que acababa de sufrir. Eugene M. Stevens, presidente del «Continental Illinois Bank», dijo: «Nada en la situación de los negocios justifica el menor nerviosismo.» Walter Teagle, magnate del petróleo, declaró que no se había producido ningún «cambio fundamental» en el negocio del petróleo, que fuese digno de preocupación. Charles M. Schwab, magnate del acero, dijo que el negocio del acero estaba realizando un «progreso fundamental» hacia la estabilidad, y añadió que a esta «condición fundamentalmente sana» se debía la prosperidad de la industria. Samuel Vauclain, presidente de «Baldwin Locomotive Works», declaró que «los cimientos eran sólidos». El presidente Hoover dijo que «el negocio fundamental del país, que es la producción y la distribución de los artículos, se apoya en una base sana y próspera». Un trust de inversiones de Boston dijo en el *Wall Street Journal*: «¡Manténganse Todos F-I-R-M-E-S! Hay que pensar con calma. Escuchad las palabras de los más grandes banqueros de América.» Sólo el gobernador Franklin D. Roosevelt, que un día había de ser azote de Wall Street y de los banqueros (según dijeron éstos), criticó la «fiebre de especulación». Pero nadie *le* hizo caso.

El domingo, se pronunciaron sermones en las iglesias de Nueva York apuntando que la cólera divina se había dejado sentir un poco sobre la República y que, seguramente, el castigo no había sido del todo inmerecido. Sin embargo, era evidente que casi todos creían que aquella azotaina celestial no iba a repetirse y que la especulación podía proseguir ahora a toda marcha. Los periódicos del domingo aparecieron llenos de predicciones bursátiles para la semana próxima. Todos convenían en que los valores volvían a estar baratos y que, por consiguiente, todo el mundo se apresuraría a comprar. Rumores difundidos por las agencias de cambio y bolsa hablaban de un fabuloso volumen de órdenes de compra anticipadas, en espera de que empezase la sesión del lunes. En una campaña publicitaria concertada, los corredores de Bolsa dijeron en los periódicos del lunes que era prudente comprar cuanto antes. Pero aquel lunes, 28 de octubre, empezó el verdadero desastre.

Las transacciones del lunes, aunque muy numerosas, no lo fueron tanto como las del jueves anterior: 9.212.800, en comparación con casi trece millones. Pero la sostenida baja de precios fue más grave. Los valores industriales del *Times* bajaron 49 enteros en el curso de la jornada. «General Electric» bajó 47,5; «Westinghouse», 34,5; «Tel. & Tel.», 34. En realidad, la baja de este día fue mayor que la de toda la semana de pánico anterior. Una vez más, el indicador automático funcionó con retraso, de modo que nadie sabía lo que pasaba, salvo que la cosa andaba muy mal.

A la 1.10, hubo un respiro momentáneo; se supo que E. Mitchell, del «National City Bank» —uno de los dos Bancos más grandes; el otro era el «Chase National Bank»—, había entrado en las oficinas Morgan, y el indicador automático se hizo eco de la palabra mágica. Los valores «Steel» subieron de 193,5 a 198. Pero, esta vez, Richard Whitney no apareció; no se iba a producir el «apoyo organizado». Indicios ulteriores demostraron, casi con toda seguridad, que Mitchell había ido a negociar un préstamo personal que le era muy necesario. También él se había pillado los dedos en la Bolsa, y, durante los diez años que siguieron, tuvo que defenderse en varios pleitos entablados contra él. La Bolsa volvió a debilitarse y, durante la última hora, tres millones de títulos cambiaron de manos a precios velozmente decrecientes.

Los banqueros se reunieron también aquel día en la casa Morgan, en una sesión que duró desde las 4.30 hasta las 6.30 de la tarde. Después, se dijo que mostraban una «actitud filosófica», y ellos comunicaron a la Prensa que la situación «conservaba características esperanzadoras». Pero, ¡ay!, también explicaron, al final, que los banqueros no tenían intención de mantener un nivel particular de precios en el mercado. Sus operaciones se limitarían a procurar que hubiese orden en el mercado, que las ofertas fuesen aceptadas a algún precio y que no apareciesen en el mercado «agujeros de aire», según expresión de Mr. Lamont. En otras palabras, los banqueros habían resuelto

no prodigar sus promesas, y esta noticia era estremecedora. Para el hombre que tenía valores con margen, el desastre sólo tenía una cara, y ésta era la baja de precios. Él quería salvarse del desastre. El hecho de que éste se produjese ordenada y decorosamente era un menguado consuelo.

VIII

El martes, 29 de octubre, fue el día más catastrófico de la Bolsa de Nueva York y tal vez el más catastrófico de la historia de los mercados de valores. Las ventas empezaron inmediatamente y en grandes cantidades. Pronto se abrieron los grandes «agujeros de aire» que los banqueros habían prometido cerrar. Reiteradas veces, y en muchos valores, copiosas órdenes de venta no encontraron compradores. Desde luego, el indicador automático volvió a retrasarse, esta vez hasta dos horas y media al cerrar. Entonces, se supo que se habían vendido 16.410.030 títulos, un número tres veces mayor que el que antaño se consideraba una cifra fabulosa. A pesar de una recuperación de última hora, al tenerse noticias sobre dividendos, las pérdidas habían sido nuevamente espantosas. Los valores industriales del *Times* habían bajado cuarenta y tres enteros, cancelando de este modo todas las importantes ganancias de los doce meses anteriores. Las pérdidas en valores individuales eran mucho mayores. Al terminar la sesión, los que trabajaban en la Bolsa estaban a punto de caer rendidos por la tensión y la fatiga. El personal de las oficinas, llegado al punto extremo de su resistencia, tenía que habérselas aún con un enorme papeleo. Y ya nadie podía estar seguro de que la situación mejoraría. Tal vez iría de mal en peor.

Es probable que, durante la primera semana del crac, se hubiese producido una degollación de inocentes. Ahora, empezaron a sufrir los acomodados y los ricos —los hombres de negocios—. Durante la primera semana, se habían llenado las agencias bursátiles; ahora, estaban casi vacías, porque las nuevas víctimas podían darse el lujo de sufrir en privado. Este día volvieron a reunirse los banqueros al mediodía y por la tarde; pero toda expresión filosófica había desaparecido de sus semblantes. En

realidad, su prestigio había menguado de un modo aún más desconcertante que las cotizaciones. Durante el día, había corrido por la Bolsa el rumor de que el «apoyo organizado» se afanaba precisamente en vender valores. Lamont se enfrentó con la Prensa al terminar la sesión de la tarde, con el difícil encargo de negar aquel rumor. En otros sectores, se realizaron pocos esfuerzos por tranquilizar al público. James J. Walker, el entonces indolente alcalde de Nueva York, tuvo la única iniciativa constructiva de la jornada. Dirigiéndose a un auditorio de empresarios de cines, les pidió que «pasasen películas que devolviesen el valor y la esperanza al público».

En la propia Bolsa, se sentó que la mejor manera de devolver el valor y la esperanza era cerrar simplemente el mercado y dar a todos un poco de respiro. Esta clara idea venía reforzada por el hecho de que todo el mundo necesitaba urgentemente dormir un poco. Lo malo era que el anuncio de cerrar la Bolsa podía también aumentar el pánico. Al mediodía del 29 de octubre, la situación llegó al punto crítico. Para no llamar la atención y aumentar el pánico, los miembros de la junta de gobierno abandonaron el salón en grupos de dos o tres, para asistir a una reunión; por razones de discreción, esta reunión no se celebró en la sala acostumbrada, sino en la oficina de la «Stock Clearing Corporation», emplazada debajo del salón de sesiones. Richard Whitney, que, además de ser el áncora de salvación el martes anterior, era vicepresidente de la Bolsa, describió más tarde aquella sesión. (Más tarde aún, y habiendo dejado de ser un genio financiero, Whitney daría con sus huesos en la cárcel, por cubrir sus pérdidas en aguardiente de manzana, turba y otros productos, con dinero hurtado.) Los nerviosos agentes de bolsa encendían cigarrillos, los apagaban y encendían otros. El aire adquirió pronto un tinte azulado. Todos necesitaban un respiro, después de tanta angustia. Unos cuantas empresas precisaban unas horas para saber si aún eran solventes. Pero lo más prudente era mantener abierto el mercado, hasta que pudiese cerrarse con alguna nota de vigor y de optimismo. Por tanto, se resolvió, de mala gana, seguir adelante. Las luces volvieron a brillar toda la noche en el distrito financiero. En una agencia de cambio y bolsa, un empleado se desmayó a causa de

la fatiga, fue reanimado y, al poco rato, volvió a su trabajo.

El día siguiente, precisamente cuando parecía imposible, vino la salvación. El volumen seguía siendo enorme, pero los precios habían mejorado mucho: los valores industriales de *Times* subieron treinta y un enteros. Nadie sabía por qué; tal vez se debía a que todos los profetas disponibles habían proclamado de nuevo su optimismo. En la tarde del 29, Julius Klein, figura destacada de la Administración nacional, habló por Radio para recordar al país que el presidente Hoover había dicho que «los negocios fundamentales del país» eran sólidos y prósperos. Para asegurarse de que nadie pasaba por alto el punto fundamental, añadió: «Quiero dejar bien sentado que [la] gran masa de las actividades económicas es fundamentalmente sana.» El miércoles, Waddill Catchings, genio financiero anteriormente mencionado, anunció, a su regreso de un viaje al Oeste, que las condiciones generales de los negocios eran «indudablemente sanas en el fondo». (No hubiese podido decir lo mismo de los valores de los grandes fondos de inversión promovidos por él: «Blue Ridge», «Shenandoah», «Goldman, Sachs Trading Corporation». El apalancamiento inverso redujo su valor a poco más de cero.) Más importante aún: en Pocantico Hills, el viejo John D. Rockefeller hizo su primera declaración pública desde hacía muchos años: «Convencidos de que las condiciones fundamentales del país son sólidas... hace algunos días que mi hijo y yo nos dedicamos a comprar acciones ordinarias sólidas.» Eddie Cantor, que se calificaba de «Comediante, autor, estadístico y víctima», dijo más tarde: «Claro. ¿A quién, sino a ellos, les quedaba aún algún dinero?»

Justo antes de llegar la declaración de Rockefeller, la situación pareció lo bastante buena para que Richard Whitney creyese que podía anunciar sin temor que la Bolsa no se abriría hasta las doce del día siguiente (jueves) y permanecería cerrada el viernes y el sábado. El anuncio fue recibido con aplausos. Los nervios ya no podían aguantar más. En La Salle Street, de Chicago, un muchacho lanzó un petardo. Corrió el rumor de que unos gangsters cuyas cuentas de margen habían sido canceladas andaban a tiros por la calle. Acudieron varias patrullas de policías, dispuestos a persuadirles de que debían saber perder como personas honradas. En Nueva York, el cadáver de un comisionista fue pescado en el río Hudson. Sus bolsillos contenían 9,40 dólares en monedas sueltas y algunos pedidos de margen.

IX

Ningún aspecto del gran crac fue más notable que su modo de pasar del clímax al anticlímax, destruyendo una y otra vez las esperanzas de que lo peor había pasado. Incluso el día 30, en que acabó el crac, lo peor estaba aún por llegar. Sólo que vino más despacio. Día tras día, durante las dos semanas siguientes, los precios bajaron con monótona regularidad. Al cierre de la sesión del 29 de octubre, los valores industriales del *Times* quedaron en 275. En el curso de los dos días siguientes, subieron más de cincuenta enteros. El 13 de noviembre, se colocaron en 224, con una pérdida neta de cincuenta enteros. En aquel entonces, los títulos de los fondos de inversión eran, en su mayoría, imposibles de vender. Sus creadores habían dejado de ser hombres geniales. Algo parecido les ocurrirá un día a los hombres geniales que hoy dirigen los fondos mutuos... o a algunos de ellos. Y a los que hicieron los conglomerados... o a algunos de ellos.

Los niveles de finales de 1929 eran maravillosos, comparados con lo que había de venir. El 8 de julio de 1932, el promedio de los niveles de cierre de los valores industiales del *Times* era de 58,46. Esta cifra no es mucho mayor que la baja experimentada en un solo día, el 28 de octubre, y equivale a mucho menos de un cuarto de la cotización de cierre del 29 de octubre. Pero entonces, desde luego, las condiciones habían dejado de ser sanas, fundamentalmente o de cualquier otra manera. Los Estados Unidos, y ciertamente el mundo industrial, pasaban por una terrible depresión.

X

En años posteriores, al considerar las causas de la Gran Depresión, los economistas tendieron a absolver al mercado. Observando el verano que precedió al crac,

se hallaron indicios de que la producción de bienes de consumo había superado a la demanda. Por consiguiente, hubiesen debido reducirse las inversiones en los negocios. Se sostuvo que el mercado de valores no hizo más que reflejar este cambio en factores subyacentes, es decir, fundamentales. Nada de esto es cierto. Si la economía estaba en recesión, a finales de verano de 1929, lo cierto es que el hecho había pasado inadvertido. Y una cosa inadvertida no podía afectar al mercado. Si lo que había era debilidad, la doctrina y las opiniones de la época sostenían que aquélla se corregía por sí sola. El crac de la Bolsa fue consecuencia de la especulación anterior. Y el propio hundimiento produjo un efecto inmediato, poderoso e inconfundible sobre la economía.

En las semanas que siguieron al crac, las compras de automóviles, aparatos de radio y otros artículos duraderos, descendieron bruscamente, como reacción de las personas a sus propias desdichas o a las de sus vecinos. Los planes de inversión se contrajeron también, al encontrarse las empresas necesitadas de efectivo, preocupadas por sus deudas e incapaces de conseguir dinero nuevo. Al bajar los valores garantizados, aumentaron las quiebras de empresas y Bancos, obligando a los afectados a una mayor reducción en sus gastos y en sus inversiones. En una palabra, el crac de 1929, junto con la especulación que le precedió, fue causa primordial de la depresión consiguiente. Yo me atrevo a predecir que las secuelas del próximo episodio especulativo serán menos alarmantes. Ahora sabemos mejor lo que debería hacer el Gobierno para compensar la deflación en los gastos de consumo y de inversión que seguiría al hundimiento. De este modo, podría reducirse el peligro. Pero lo mejor sería que no se produjesen la especulación y el crac.

9

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE ARQUITECTURA Y OBRAS PÚBLICAS

En 1776, al escribir *La riqueza de las naciones*, Adam Smith llegó a la conclusión de que la construcción y conservación de las «instituciones públicas» y de las «obras públicas», como función del Estado, sólo eran superadas en importancia por las medidas de defensa colectiva y por la administración de justicia. De este modo, los constructores y arquitectos públicos eran clasificados inmediatamente después de los guerreros y los hombres de leyes y, desde luego, por delante de los recaudadadores de impuestos, los jefes de ceremonial de la Corona y los obispos de la Iglesia establecida. Hay que suponer que esto había sido así desde los tiempos primitivos. Después, la posición del constructor público decayó mucho. Yo diría que esto es una lástima pues, a consecuencia de ello, dejamos de fomentar las buenas tendencias en construcción pública y protegemos las malas. Vale la pena estudiar los cambios de actitud que originaron estos malos resultados, para ver si podemos anularlos pronto.

II

Hacia finales del siglo XVIII, cuando Smith escribió sus famosos capítulos acerca de la financiación de las

obras públicas, estas estructuras tenían una doble función. En parte, era útiles, y se las juzgaba como tales. Las obras públicas facilitaban la administración del Reino; contribuían a la seguridad, la salud, la educación o las conveniencias del pueblo, y, en campos tales como la apertura de canales, la construcción de carreteras o la ayuda a la navegación, favorecían el comercio y la industria. Si servían para estos fines prácticos, podía decirse que cumplían su misión utilitaria.

Pero las estructuras públicas han sido siempre algo más. Un castillo fue siempre algo más que un elemento de defensa, como diríamos hoy. Un palacio fue siempre algo más que una morada. Con su magnificencia, estas estructuras proclamaban el poder, la riqueza, la habilidad de enriquecerse más y, en muchas ocasiones, el buen gusto de su ocupante. Forjaban un lazo ostensible entre el hombre y el Estado, y contribuían de este modo a que ambos se tuviesen el debido respeto o temor. Lo que decimos de las residencias podía aplicarse a otros edificios públicos: cámaras de diputados, tribunales de justicia, ayuntamientos, pabellones de caza, parques, plazas, paseos, fortalezas y cárceles. (Sólo en tiempos relativamente modernos se organizó la artillería con el sencillo y nada embellecido propósito de aniquilar a los pueblos. Durante muchos siglos, los armeros reales se preocupaban tanto de embellecer su artillería como de hacerla eficazmente letal.) Y los ciudadanos que contemplaban los edificios, muchas veces desde considerable distancia, podían pensar, al menos, que no era una autoridad mezquina y vulgar la que les estaba explotando. Unos edificios puramente funcionales habrían servido de poco, o de nada, al príncipe y a la nación. Aunque Versalles fue, en su función práctica, un inmenso dormitorio para la nobleza francesa, si se hubiese calculado minuciosamente el costo por palmo cuadrado de las viviendas destinadas a los diversos grados y categorías de ocupantes, esto habría perjudicado gravemente su objetivo. Habría dejado de ser un monumento a la grandeza de Luis XIV y a la gloria de Francia, propósito, este último, que se cuidan muy bien de explicar a cuantos penetran en el recinto.

Todo esto deja bien claro que, cuando se trata de edificios públicos, la utilidad es un concepto muy ambiguo. La simple estructura funcional puede no ser la más útil.

La elegancia e incluso la extravagancia pueden servir a un fin más amplio. Incluso pueden ser más económicas. Todos los veranos, grandes cantidades de turistas americanos se embarcan para visitar las principales obras de la arquitectura principesca y eclesiástica. No visitan las construcciones de los caudillos sensatos y de los prelados austeros, sino los monumentos de los príncipes libertinos y de los obispos manirrotos, ansiosos de poder y, a veces, un poco siniestros. Como consecuencia de ello, los países y ciudades más afortunados comercialmente son, en la actualidad, los que tuvieron unos constructores menos conservadores en el pasado.

Esto es así incluso en los casos extremos. En el siglo pasado, Luis II de Baviera contrajo, en forma violenta, la enfermedad hereditaria de los Wittelsbach, que era un irrefrenable afán de construir. Y, de este modo, empezaron a surgir palacios en los montes y en los valles y en los oscuros bosques del sur de Baviera: una residencia rococó en la falda de una montaña; un castillo que parece sacado de un libro de estampas wagnerianas, en la cima de un monte; una discreta copia de Versalles en una isla de un lago. Por último, llegó a saberse en Munich que el rey tenía terminados los planos de otro castillo wagneriano, que estaba pensando en construir un palacio bizantino y que intentaba reproducir la Ciudad Prohibida de Pekín en otro extraño rincón del territorio bávaro. Entonces, fue puesto bajo custodia y recluido como loco en otro de sus palacios, donde se suicidó en 1886. Esto fue, económicamente, una desgracia, pues, como pudo verse más tarde, aquél había sido el último momento de la historia mundial en que se podía construir un palacio a precio razonable. Los que consiguió terminar atraen ahora a millares de turistas. Ninguna inversión de los sensatos burgueses de Munich, que dijeron que Luis estaba chiflado, rindió tanto y durante tanto tiempo.

III

Los edificios de las monarquías servían en parte para el uso y en parte para la ostentación. Esta dualidad no se alteró inmediatamente con el auge de los Gobiernos representativos en el siglo pasado. Continuó el sentimiento

de que el edificio público debía ser un poco mayor de lo normal y, desde luego, mucho mayor de lo que era necesario. Proclamar la dignidad y la majestad del Estado, seguía siendo parte de su función.

La vanidad de los príncipes, que se manifestaba en el esplendor de sus edificaciones y daba al pueblo una participación delegada y costosa, fue sustituida por el útil fenómeno de un orgullo nacional y cívico. Una nueva nación no podía estar segura de ser tal hasta haber construido una capital de cierta magnificencia, preferentemente, como en el caso de Washington, Ottawa y Canberra, aprovechando para tal objeto una zona anteriormente desierta. La manifestación tangible de la condición de Estado en la primitiva América era un capitolio rematado por una cúpula. Un palacio de justicia mostraba, mejor que nada, el establecimiento de un nuevo Estado. En una palabra, los edificios eran la mejor prueba de nacionalidad, soberanía y progreso. Y, en general, cuanto más caro era el edificio, más sólida era la prueba.

Pero, recientemente, todo esto cambió. Los edificios públicos dejaron de ser manifestación de un logro público y motivo de público orgullo. Ya no construimos imponentes palacios de justicia o ayuntamientos (dejando aparte el caso excepcional y laudable de Boston). Y sólo en raras ocasiones los construimos de forma menos imponente. Relacionamos el gobierno local con un medio apolillado. Si se necesita espacio, se encaja en una económica estructura de cristal, acero y aluminio. Actualmente, la justicia se administra en gastados interiores, donde la dignidad lucha desventajosamente con la mugre. El Gobierno federal sigue construyendo, pero sus nuevos edificios oficiales son cuadrados, funcionales, antisépticos y anónimos. Sirven para su objeto, pero, a diferencia del Departamento de Comercio o del Pentágono, nadie sabe ya lo que se alberga en ellos. Sólo en nuestros aeropuertos, y ocasionalmente en nuestras escuelas, damos señales de querer algo que halague la vista o satisfaga el orgullo público. ¿Por qué este afán de austeridad, precisamente en el momento de nuestra historia en que, según todos los signos exteriores, estamos en condiciones de gastar más?

IV

Indudablemente, el temor representa un papel en esto. Con frecuencia, las extravagancias de un período ofenden la vista en el siguiente. Por esto, los palacios de justicia de estilo morisco de California, los capitolios rascacielos de Luisiana y Nebraska, y la pesada grandeza del renacimiento griego en Washington, dejaron de ser, en sólo cuarenta o cincuenta años, las maravillas del Nuevo Mundo, para convertirse en simples aberraciones del gusto arquitectónico. En vista de lo ocurrido a la última generación de constructores, los actuales prefirieron la virtud de la modestia. Pero, y esto es aún más importante, en tiempos recientes se produjeron dos cambios en las actitudes sociales frente a las obras públicas que surtieron importantes efectos en éstas.

En los años de la Gran Depresión, las construcciones públicas dejaron de ser cosas necesarias y apetecibles por sí mismas, y se convirtieron en una solución del problema del paro. Todo lo que se ve privado de su función primordial corre el riesgo de perder su carácter y su calidad. El automóvil empezó a decaer cuando (según dijo William Knudsen en una ocasión) dejó de ser un aparato para transportar a personas sentadas de un sitio a otro y se convirtió en una solución de un problema de ventas. En cuanto las obras públicas fueron un recurso contra el desempleo, la excelencia de su diseño tuvo menos importancia que la posibilidad de llevar el proyecto rápidamente a la práctica y de proporcionar trabajo a los parados. En una ocasión, pasé la mayor parte de dos años estudiando la experiencia de las obras públicas en los años treinta sin pensar siquiera en la calidad y la forma de las estructuras resultantes. Esto eran cuestiones secundarias; lo que importaba era el empleo y la recuperación económica.

El segundo y más importante cambio se produjo en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. En parte como reacción a las acrecentadas funciones del Gobierno bajo el «New Deal» y durante la guerra, muchos consideraron al Estado con antipatía y con recelo. En apoyo de este antagonismo, surgió una doctrina que identificaba la libertad con el consumo privado y conseguido

con medios personales. El consumo público requería la recaudación coercitiva de impuestos y era, por tanto, moralmente inferior. Desde este punto de vista, el Estado tenía una personalidad independiente de las personas que lo constituían. Era una personalidad ambiciosa y agresiva, que procuraba extender el radio del consumo público, sin tener en cuenta los deseos de los ciudadanos que lo constituían. En consecuencia, todas las actividades del Estado —y, sobre todo, todas las actividades no militares— tenían que considerarse con recelo. Era una doctrina persuasiva, que sigue dando un tono moral superior a los argumentos de todos los que se quejan de los impuestos. Ahorrarse dinero en los impuestos es una cosa; hacerlo en nombre de la libertad es algo mucho mejor y más importante.

Dado este cambio de actitudes, nada podía hallarse en situación más peligrosa que las obras y la arquitectura públicas. Éstas se habían empleado antaño para pregonar el poder, la ambición, la grandeza e incluso la capacidad de extravagancia del Estado. Todas estas cosas fueron después consideradas como perniciosas. Por consiguiente, entre todos los objetos del gasto público, las obras públicas eran las que más necesitaban una reducción en su espectacularidad. En vez de ostentosas, tenían que ser ostensiblemente eficaces. Como en ningún otro gran país, en ninguna época del pasado, la arquitectura pública se rigió por una estrecha noción de eficacia física. En las oficinas públicas, lo único importante fue albergar al mayor número posible de burócratas con un gasto mínimo. En la construcción de carreteras, el objetivo, ligeramente distinto, fue facilitar el traslado del mayor número posible de personas en un mínimo de tiempo. Y, en la conservación de las estructuras públicas —limpieza, pintura, adecentamiento y remoción de escombros—, el único objeto fue ir tirando. Brasil llevó sus arquitectos a una región desierta y, con sus relativamente escasos recursos, levantó una capital de nuevo cuño. El Pakistán, que es aún más pobre, pudo hacer algo parecido. Quisieron hacer algo que prestigiaba al Estado. No así los Estados Unidos.

V

Estoy seguro de que llegará un día en que terminará esta era de falsa austeridad. La ideología en que se apoya es espuria. El consumo público no es inferior. Un indicio esperanzador del cambio ha sido nuestras construcciones en capitales extranjeras. En éstas, debíamos entrar naturalmente con buen pie. Por esto, hace algunos años, empezamos a encargar a nuestros arquitectos más imaginativos la construcción de nuevas Embajadas. Los resultados fueron tan interesantes y satisfactorios que las revistas americanas publicaron a menudo fotografías de nuestras edificaciones en Nueva Delhi, Bruselas, Dublín y otras capitales, a fin de que también los americanos pudiesen verlas. Pero no bastará siempre con esto. Sin duda no faltará quien diga que, si la belleza y la elegancia son buenas para los extranjeros, también deben serlo para los americanos.

Yo lo afirmo enérgicamente. No se trata de una extravagancia simple y sin objeto en la construcción pública. Aunque la locura resultase extraordinariamente fructífera en Baviera, no tenemos por qué alentarla aquí, donde tenemos nuestras formas indígenas. Pero la belleza y la elegancia, en la construcción pública, valen la pena y no resultan baratas. Yo tengo la clara impresión de que un buen edificio cuesta casi siempre más que un edificio malo, y que el arquitecto que ofrece algo bonito y barato es un tramposo.

El costo de un buen edificio es algo que merece ser estudiado cuidadosamente. La utilidad de una estructura pública no se reduce al trabajo que proporciona. Es, también, la satisfacción que produce a la comunidad. Por consiguiente, un edificio puede ser muy caro y, sin embargo, resultar baratísimo por el placer que proporciona. Una estructura modesta y de poco coste habría protegido de modo duradero e higiénico los restos mortales de Mumtaz Mahal y del Sha Yahán. Pero, gastando más —algunos calculan unos tres millones de libras en total—, el Sha Yahán hizo construir el Taj Mahal. Después, éste fue motivo de satisfacción para todo el mundo. Con toda seguridad, fue, económicamente, una inversión sensata.

Nosotros deberíamos hacer algo parecido. El edificio más económico es el que promete una mayor satisfacción total por el precio pagado.

Un buen edificio debería provocar naturalmente la pregunta, no de lo que costó, sino de quién fue su arquitecto. Y siempre será objeto de controversia. Sería inútil el debate sobre qué edificio cumplirá su fin al precio más bajo. Esto puede calcularse. En cambio, siempre habrá discusión sobre qué edificio proporciona mayor satisfacción al público. Diré, de paso, que considero una tontería preocuparse demasiado por lo que dirá la próxima generación acerca del edificio. Tal vez se mostrará altiva y desdeñosa. Basta con que nos guste a nosotros.

En términos generales, deberían seguirse normas parecidas en lo tocante a la conservación. Tratándose de un edificio público, ésta no debería limitarse a lo puramente suficiente; los grados de limpieza, de pintura y de adorno deberían despertar un orgullo positivo y servir también de ejemplo al ciudadano para el adecentamiento de su propio hogar. Debemos recordar también que la belleza y la elegancia no pueden existir con independencia del medio ambiente. Ningún edificio debe hacer alarde de cajetillas de cigarrillos vacías, de periódicos tirados por el suelo o de «Kleenex» blandamente arrastrados por el aire.

En toda construcción pública, debemos procurar, no sólo crear belleza, sino también conservarla. Esto suscita la cuestión del tráfico y de la construcción de calzadas. Aquí, como ya he observado, no nos hemos preocupado excesivamente de mantener bajos los costes. Miramos los edificios públicos y nos preguntamos lo que habrán costado. Raras veces pensamos de la misma manera al contemplar una nueva hoja de trébol en una autopista. Pero los constructores de carreteras se han preocupado excesivamente de dar paso al mayor número posible de vehículos en un mínimo de tiempo, con las mayores ventajas comerciales para todos los que se encuentran en situación de aprovecharse de ellas. Esto significa que nuestras rutas comerciales de hormigón discurren implacablemente por los campos y ciudades, preocupándose muy poco de lo que respetan y de lo que destruyen. Y, por si esto fuera poco, después de los ingenieros de caminos y de los contratistas de obras públicas, vienen los pintores de carteles,

los constructores de moteles y los vendedores de innumerables artículos alimenticios y de artefactos de todas clases, anunciados con rótulos de neón, a convertir la carretera en un eficaz instrumento de comercio. A menos que les sean fuertemente atadas las manos, estos mercaderes contribuyen a aumentar los peligros del tráfico, porque uno no puede conducir despacio. Esto resulta excesivamente odioso.

También ha llegado el momento de que los atractivos y la belleza de nuestras carreteras sean considerados tan importantes como su eficiencia comercial. En todos los sitios donde se viaje por gusto, e incluso en aquellos donde la diversión es un importante producto derivado de los viajes, la protección de la belleza debe tener prioridad sobre la eficiencia. No es imperativo que la carretera que serpentea agradablemente junto a la orilla de un lago o que sigue dócilmente los contornos de un valle sea ensanchada o enderezada hoy mismo o ni siquiera mañana. Los que la emplean, bien pueden tomarse un poco más de tiempo para llegar a su destino. La eficiencia no tiene un derecho supremo que oponer a la estética, en el planeamiento del tráfico urbano o en los proyectos de las grandes autopistas. Y el purgatorio donde moran los arquitectos que sólo prestan atención a la utilidad y al bajo coste tendrá que ampliarse para dar cabida a los proyectistas y constructores de vías públicas que todavía creen que su trabajo ha terminado cuando las carreteras han sido construidas, y que no se esfuerzan en protegerlas contra la plaga de langosta de los mercachifles que vienen detrás de ellos.

VI

Acabo de decir que la eficiencia no tiene una prioridad absoluta sobre la belleza. Para ser más exacto, lo que defiendo es un concepto más adecuado de la eficiencia. Actuamos eficientemente cuando conseguimos un máximo de productos con el gasto previsto o cuando determinamos el gasto que permitirá obtener un producto máximo. La belleza y la elegancia, y la satisfacción que éstas proporcionan, deben ser consideradas como parte del producto. Debemos culparnos de ineficiencia si, por un falso

concepto de economía, negamos a la comunidad la satisfacción o el orgullo de la obra cumplida, o si no podemos ver, como en el caso de las carreteras, que parte de lo que ganamos está en un paisaje agradable y sin agobios.

Los que no están dispuestos a pagar por la belleza y por un poco de elegancia, y los que se aprovechan de la inmundicia comercial, replicarán diciendo que estas pautas son demasiado subjetivas, demasiado preciosistas. Los americanos, con su tan cacareada virilidad, no pueden preocuparse por estas cosas. Ciertamente, no hay una norma absoluta de belleza. Pero esto es, precisamente, lo que hace que su búsqueda sea tan interesante.

FIN

INDICE

INTRODUCCIÓN 9

1. La Economía y la calidad de la vida 13
2. El lenguaje de la Economía 33
3. Cómo llegó Keynes a América 48
4. La Economía como sistema de creencias . . 63
5. Inflación, recesión o controles 88
6. La Administración Nixon y el gran renacimiento socialista 99
7. Acerca de los graves y espantosos peligros de la historia financiera 112
8. El genio financiero precede a la caída 122
9. Algunas reflexiones sobre arquitectura y obras públicas 145